Das Organisationsproblem der deutschen Textilveredelungsindustrie

Horst Rönisch.

1931.

Das Organisationsproblem der deutschen Textilveredelungsindustrie

---

Inaugural-Dissertation

zur

Erlangung der Doktorwürde

einer

Hohen Rechts- und Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät
Wirtschaftswissenschaftliche Abteilung

der

Eberhard Karls-Universität zu Tübingen

vorgelegt von

Horst Könisch
aus Ingramsdorf in Schlesien

Druck von Hugo Reiße in Schweidnitz
1931

Dekan: Professor Dr. Lukas
Referent: Privatdozent Dr. Lehnich

R. UNIV.
BIBLIOTHEEK
LEIDEN

Meinen lieben Eltern!

Inhaltsübersicht.

1. Abschnitt.

Allgemeines über die deutsche Textilveredelungsindustrie.

Einleitung 1
1. Begriff der Textilveredelungsindustrie 1
2. Technik der hauptsächlichen Produktionsprozesse der Textilveredelungsindustrie 2
3. Standorte der Textilveredelungsindustrie 4
4. Die Betriebsformen in der Textilveredelungsindustrie . . . 6
5. Gliederung der Textilveredelungsindustrie nach Betriebsgrößen . 9

2. Abschnitt.

Das Marktregelungsbedürfnis in der Textilveredelungsindustrie.

1. Die Zusammensetzung der Kosten als Voraussetzung des verschärften Konkurrenzkampfes 12
Rentabilitätsfaktoren S. 12. — Beschäftigungsgrad und Rentabilität S. 13. — Zusammensetzung der Kosten S. 13. — Kalkulation S. 14.
2. Die Auswirkung des Konkurrenzkampfes 15
Folgen des verschärften Konkurrenzkampfes S. 15. — Unrentabilität der Betriebe S. 16. — Finanzieller und technischer Niedergang S. 16. — Zusammenschluß S. 17.

3. Abschnitt.

Die Eignung der Textilveredelungsindustrie zur Marktregelung.

1. Die hemmenden Momente 18
Wesen der Marktregelung S. 18. — Wege der Marktregelung S. 18. — Persönlichkeit S. 19. — Familiencharakter der Unternehmungen S. 19. — Aufnahmen von AG und GmbH in ein

Kartell S. 20. — Aenderungen in der Einstellung der Persönlichkeit S. 20. — Aufhören des persönlichen Widerstandes S. 21. — Massenproduktion S. 22. — Qualitätsindustrie S. 22. — Spezialtechniken S. 23. — Konzentration S. 23. — Zahl der Betriebe S. 23. — Betriebsgröße S. 24. — Unterschiede in der Leistungsfähigkeit S. 24. — Schwierigkeiten der Kalkulation S. 25. — Betriebsgröße und persönliche Einstellung des Unternehmers S. 26. — Bereitschaftsindustrie S. 26. — Mode-, Saison- und Konjunkturschwankungen S. 27. — Textilveredelungsindustrie als Modeindustrie S. 27.

2. Die fördernden Momente 28

Uebereinstimmung der Kosten S. 28. — Löhne S. 28. — Kohle, Chemikalien und Farbstoffe S. 29. — Hemmungen der Entwicklung zum Großbetrieb S. 29. — Geringe Zahl der Betriebe S. 30. — Betriebe dicht zusammen S. 30. — Heimarbeit S. 30. — Relative Monopolstellung S. 31. — Veredelungsverkehr S. 31. — Förderung der Marktregelung durch die Auftraggeber S. 31. — Zusammenfassung S. 32.

4. Abschnitt.

Die Voraussetzungen der Textilveredelungsindustrie für die Form der Marktregelung.

1. Der kapitalistische Weg der Marktregelung 33

Wege der Marktregelung S. 33. — Voraussetzungen in einer Industrie für den Weg der Marktregelung S. 34. — Grundgedanke des Konzerns und Betriebsvergrößerungstendenz S. 35. — Optimum der Betriebsgröße in der Textilveredelungsindustrie S. 35. — Familientraditionelle Einstellung und Konzentrationstendenz S. 36. — Mittel der Ueberwindung der Widerstände gegenüber Konzentrationstendenz S. 37. — Konzentration in England S. 37. — Frage des kapitalistischen Zusammenschlusses in Deutschland S. 38.

2. Der kartellistische Weg 39

Möglichkeiten der Marktregelung durch Konzerne oder Kartelle in einzelnen Industriezweigen S. 39. — Voraussetzungen in der Textilveredelungsindustrie für die Form der Kartellierung S. 39. — Kartellbegriff und Einteilung S. 40. — Grad der Kartellierung und Macht eines Kartells S. 41. — Vorkommen der Konditionenkartelle S. 41. — Voraussetzung der Bildung eines Preiskartells S. 42. — Preisberechnung auf Grund der Gestehungskosten

S. 43. — Preisfestsetzung und Dauer des Kartells S. 43. — Voraussetzungen eines Kontingentierungskartells S. 44. — Fehlende Möglichkeit der Kontingentierung in der Textilveredelungsindustrie S. 44. — Konzentration und Kontingentierung S. 45. — Spezialisierungskartell S. 46. — Verkaufskartell S. 46. — Fehlende Möglichkeit der Syndizierung in der Textilveredelungsindustrie S. 47. — Zentrale Abrechnungsstelle als Ersatzmittel der Syndizierung S. 47. — Zusammenfassung S. 48.

5. Abschnitt.

Die bestehenden Verbände in der Textilveredelungsindustrie.

1. Die Entstehung der Kartelle 50

Ursachen der Gründung S. 50. — Kartellgründung bis 1900 S. 50. — Neuerrichtungen von 1900—1914 S. 51. — Kriegszeit S. 51. — Nachkriegszeit S. 51. — Spitzenorganisation S. 52.

2. Rechtsform und Organe der Kartelle 52

Rechtsform S. 52. — Organe S. 52.

3. Aufgaben und Tätigkeit der Kartelle in der Textilveredelungsindustrie 53

Allgemeine Aufgaben jedes Kartells S. 53. — Konditionenfestsetzung S. 54. — Bestimmungen über Einlieferung der Ware S. 54. — Haftung S. 54. — Mängelrüge S. 55. — Zahlungsbedingungen S. 55. — Abrechnungsstellen S. 55. — Preisfestsetzung S. 56. — Preisfestsetzung bei den Kartellen der Textilveredelungsindustrie S. 56.

4. Der Gesamtverband der deutschen Textilveredelungsindustrie, seine Gründung, Organe, Aufgaben 57

Gründungsursachen S. 57. — Charakter des Gesamtverbandes S. 58. — Organe S. 58. — Aufgaben S. 58. — Betätigung auf dem Gebiet: Kartellpolitik S. 59. — Preispolitik S. 59. — Organisationsmaßnahmen S. 59. — Verbesserung und Verbilligung der Produktion S. 60. — Zusammenarbeit mit Forschungsinstituten und Fachschulen S. 60. — Vorteile für die Kartelle und Veredler S. 60.

6. Abschnitt.

Die Organisationsmaßnahmen der Kartelle der Textilveredelungsindustrie, ihr Wesen und ihre Bedeutung.

1. Das Wesen der Organisationsmaßnahmen 61

Zweck der Organisationsmaßnahmen im allgemeinen S. 61. — Postenprämie S. 61. — Farblonprämie S. 62. — Umsatzvergütung S. 62. — Treurabatt S. 63. — Wesen S. 63. — Höhe S. 63. — Fassung der Treurabattklausel S. 64. — Zweck des Treurabatts S. 64. — Abmachungen unter den Kartellen selbst S. 65. — Zweck S. 65. — Inhalt S. 66. — Vorkommen in der Textilveredelungsindustrie S. 66. — Internationale Abmachungen S. 67.

2. Die Bedeutung des Treurabatts für die Kartelle der Textilveredelungsindustrie 67

Bedeutung des Treurabatts: marktechnische Seite S. 67. — Organisationstechnische Seite S. 68. — Benachteiligung der Textilveredelungsindustrie in kartellrechtl. Hinsicht S. 71. — Erhöhung der Bedeutung des Treurabatts S. 73.

Literaturverzeichnis 77

1. Abschnitt.

Allgemeines über die deutsche Textilveredelungsindustrie.

Die deutsche Textilveredelungsindustrie weist eine vorbildliche Organisation auf. Zum besseren Verständnis der hiermit zusammenhängenden Probleme wird es angebracht sein, sich vorerst ein allgemeines Bild über diesen Industriezweig zu verschaffen. Daher lasse ich der Behandlung des eigentlichen Themas einige kurze Ausführungen vorausgehen, in denen ich versuchen werde, das Wesen der Textilveredelungsindustrie, ihre hauptsächlichsten Produktionsprozesse, ihre Standorte, ihre Betriebsformen, ihren Umfang und ihre Betriebsgrößen darzustellen.

1. Begriff der Textilveredelungsindustrie.

Der Gesamtverband der deutschen Textilveredelungsindustrie gibt folgende Definition: „Die Textilveredelungsindustrie stellt denjenigen Zweig der Textilindustrie dar, dem die Aufgabe zufällt, Textilrohstoffe, Gespinste und die daraus hergestellten Erzeugnisse (der Weberei, Wirkerei, Flechterei, Spitzenfabrik usw.) durch chemische oder mechanische Prozesse oder durch Vereinigung beider höherwertig oder für bestimmte Zwecke geeigneter oder gebrauchsfähiger zu machen. Die hierbei hauptsächlich in Betracht kommenden Veredelungsmethoden sind: das Sengen, Bleichen, Färben, Mercerisieren, Beschweren, Imprägnieren, Appretieren, Bedrucken, Gaufrieren und Moirieren".[1])

Veredelt werden also dieselben Rohstoffe, die in der Textilindustrie verarbeitet werden, nämlich tierische und pflanzliche Gespinstfasern. Die Pelz- uud Fellfärberei, Haar- und Haarfilzfärberei gehören nicht zur

[1]) Aehnlich ist die von Schieß in „Die Kartelle der schweizerischen Textilveredelungsindustrie" auf S. 12/13 gegebene Begriffsbestimmung: „Der Textilveredelungsbranche (auch Textilausrüstungsbranche genannt) fällt die Aufgabe zu, aus den Produkten der Textilindustrie (Spinnerei, Zwirnerei, Weberei, Wirkerei, Strickerei, Posamenterie) durch mechanische oder chemische Operationen, oder durch Vereinigung dieser beiden Prozesse gebrauchsfähige Fertigfabrikate herzustellen. Als hauptsächlichste Veredelungsmethoden nennen wir das Sengen (Gasieren), Bleichen, Färben, Bedrucken, Rauhen, Appretieren (Stärken), Mercerisieren, Transparieren, Opalisieren, Satinieren, Gaufrieren und Moirieren (Dessinieren)".

Textilveredelungsindustrie im engeren Sinn[1]) und werden daher bei dieser Abhandlung nicht berücksichtigt. Zur Veredelung gelangen also Wolle, Seide, Baumwolle, Kunstseide, Flachs (Leinen), Hanf und Jute. Hanf wird allerdings nur selten als Bindfaden oder Hanfzwirn gefärbt. Zweck dieser Veredlungsprozesse ist in der Hauptsache, die Textilprodukte überhaupt erst gebrauchsfähig und für bestimmte Zwecke geeignet, außerdem sie höherwertig oder ansehnlicher zu machen.

Die Veredelungsprozesse zeichnen sich durch eine große Mannigfaltigkeit aus. Diese Differenziertheit ist für das Organisationsproblem der Industrie von weittragender Bedeutung, so daß es angebracht ist, sich über die einzelnen technischen Vorgänge des Textilveredelungsprozesses ein Bild zu verschaffen. Bei der Vielheit der Veredelungsprozesse ist es natürlich nicht möglich, auf jeden einzelnen genauer einzugehen. Wir wollen uns daher auf die wichtigsten beschränken. [2])

2. Technik der hauptsächlichsten Produktionsprozesse der Textilveredelungsindustrie.

Der wichtigste Prozeß der Veredelung ist das Färben. Er steht aber in zeitlicher Reihenfolge nicht immer an erster Stelle. Vielmehr gehen ihm häufig das Waschen und Bleichen voraus. Beim Waschen sollen die textilen Rohstoffe von Verunreinigungen befreit werden, wie z. B. von Schmutz und Fett, die den Farbprozeß nachteilig beeinflussen würden. Das Waschen kann auf mechanischem und chemischem Wege erfolgen. Als chemische Hilfsmittel gelangen Seife, Soda und Pottasche zur Verwendung. Da die Rohstoffe durch das Waschen nicht immer denjenigen Grad von Reinheit und Farblosigkeit erreichen, der für das sich daran anschließende Färben erforderlich ist, müssen sie vorher noch gebleicht werden. Dies kann wieder auf zwei Arten geschehen, nämlich bei der Natur- oder Rasenbleiche durch den Sauerstoff der Luft oder bei der Kunstbleiche durch Anwendung chemischer Hilfsmittel, wie z. B. Chlor, Wasserstoffsuperoxyd, Chlorkalk. Heute noch spielt die Rasenbleiche eine gewisse Rolle z. B. in Schlesien.

Diese beiden Vorgänge dienen als Vorbereitung für den Hauptprozeß der Veredelung, für das Färben. Hierbei erhalten die Faserstoffe andere Farben, als sie im Naturzustand aufweisen. Beim Färben wird nur eine Farbe aufgetragen, im Gegensatz zum Drucken, wobei mindestens

---

[1]) Uebe, Die Kartelle der Textilveredelungsindustrie, S. 4.

[2]) Näheres hierüber bei Uebe und Hünlich: „Was der Kaufmann von der Textiltechnik wissen muß".

zwei Farben Verwendung finden müssen. Dies wird daher auch als „örtlich begrenzte Färberei" bezeichnet.[1])

Im Färben ist eine weitgehende Spezialisierung festzustellen. Dies kommt daher, daß für jeden Rohstoff andere Färbmethoden in Frage kommen, da jedes Material hinsichtlich Farbton, Farbechtheit und Farbstärke bei derselben Methode verschieden reagiert. Daher unterscheiden wir z. B. Baumwoll-, Woll- und Seidenfärbereien. Hinsichtlich der Methode unterscheiden wir Strang- und Stückfärbereien, je nachdem ob das Färben vor oder nach dem Weben vorgenommen wird. Leinen oder Jute gelangen meist als Garne zum Färben, Wolle, Baumwolle und Seide hingegen sowohl als Garn als auch im Stück. Nach dem Färben werden die Waren gespült und zuletzt in erhitzten Kammern getrocknet. Bei Anwendung mancher Färbeverfahren wird das zu färbende Material vor dem eigentlichen Färben gebeizt, d. h. für die Aufnahme der Farbstoffe geeignet gemacht. Die Farben gelangen stets in gelöster Form in oder auf das zu färbende Material. Das Färben von Seide erfordert wegen ihrer Zartheit und ihres hohen Wertes große Vorsicht, peinlichste Sauberkeit und ein besonderes Verständnis.

Das Drucken kann gleichfalls auf verschiedene Arten erfolgen. Das am wenigsten mechanische Hilfsmittel verlangende Verfahren ist der Handdruck, wo die Farben mit der von Hand geführten Druckform auf das Material aufgetragen werden. Das Gewebe nimmt dadurch meist einen kunstgewerblichen Charakter an. Von dem Jahre 1770 ab gelangen Druckmaschinen zur Verwendung. Auf die einzelnen Verfahren des Perrotinen-, Walzen- oder Rouleauxdrucks, des Aetz- und Reservagedrucks brauchen wir hier indes nicht näher einzugehen. Die Höchstzahl jedenfalls sind 16 Farben, die eine Maschine auftragen kann.

Für die Baumwolle ist das Mercerisieren von besonderer Bedeutung. Der Zweck dieses nach dem Engländer John Mercer benannten Prozesses ist, dem Baumwollgewebe durch Strecken der Fasern unter gleichzeitiger Einwirkung von Natronlauge einen seidenartigen Glanz zu geben und sie für eine spätere Färbung aufnahmefähiger zu machen. Die Bedeutung dieses Vorganges liegt darin, daß dadurch die Baumwolle zum Konkurrenten der Kunstseide wird.

Durch das Er- oder Beschweren soll der durch das Abkochen der Seide entstandene Gewichtsverlust ausgeglichen, ja sogar überholt werden. Zu diesem Zwecke werden der Seide verschiedene pflanzliche oder metallische Stoffe beigegeben. Dadurch entsteht das bekannte Rauschen und Knistern der Seide. Allerdings zieht dieser Vorgang auch einen großen Nachteil nach sich, nämlich die Seide verliert ihre Festigkeit, die Gewebe brechen.

---

[1]) Hünlich, a. a. O. S. 149.

Um der Ware, bevor sie auf den Markt gelangt, noch verschiedene Eigenschaften, wie größere Dichte, Glanz und Griff zu geben, wird ein Veredelungsprozeß vorgenommen, die sogenannte Appretur. Das Gewebe wird hierbei durch die Appreturmasse geführt, einem klebenden und füllenden Stoff wie Stärke, Dextrin, Mehl. Um die Geschmeidigkeit zu erhöhen, wird der Appreturmasse etwas Oel, Wachs, Talg, Fett oder Sirup beigegeben.

Einige kleinere Prozesse sind noch zu erwähnen, die unter den Begriff der Vorappretur fallen. Hierzu gehören das Noppen, das ist das Entfernen von Knoten oder Fäden, das Sengen (Gasieren) und Scheren, wodurch die Gewebe eine ansehnliche, glatte und womöglich glänzende Oberfläche erhalten sollen. Es geschieht dies dadurch, daß die kurzen Faserenden an der Oberfläche beseitigt werden (Sengen) oder eine größere Regelmäßigkeit erhalten (Scheren). Der Erfolg dieser beiden Vorgänge hängt aber von der Lage der Fasern ab. Daher werden die Gewebe mit Kardendisteln oder Bürsten bearbeitet. Durch das Walken erhalten die Gewebe eine größere Dichte. Beim Kalandern wird das Gewebe zwischen aufeinander gepreßte Walzen hindurchgeführt. Die Fäden erhalten eine Pressung. Appretierte Gewebe erhalten einen weichen Griff. Durch Heizen der Metallwalzen kann dem Gewebe größerer Glanz verliehen werden. Dies wird außerdem durch Reibung erzielt, indem eine Walze eine größere Drehungsgeschwindigkeit erhält als die andere. Beim Mangeln erhalten die Gewebe einen hohen Glanz und die Fäden werden breitgedrückt. Dem zufolge kommt es vorwiegend bei Bettwaren, wie Inletts, zur Anwendnng, da bei diesen Waren eine große Dichtheit erforderlich ist.

Zuletzt sei noch das Karbonisieren erwähnt. Durch diesen Veredelungsprozeß werden die pflanzlichen Verunreinigungen entfernt, die nach dem Waschen der Wolle noch übrig geblieben sind. Außerdem ist dieser Prozeß von Bedeutung bei der Herstellung von Kunstwolle, da durch das Karbonisieren die Baumwolle verkohlt und die Wolle zurückbleibt.

Wir finden also in der Textilveredelungsindustrie eine große Mannigfaltigkeit von Veredelungsprozessen. Diese Tatsache ist für das gesamte Organisationsproblem der Ausrüstungsindustrie von grundlegender Bedeutung.

3. Standorte der Textilveredelungsindustrie.

Im allgemeinen ist die Textilveredelungsindustrie überall da vertreten, wo ihre Auftraggeber ihren Sitz haben, also die Spinner, Weber, Wirker, zum Teil auch die Großhändler.

Die örtliche Verbundenheit mit den Auftraggebern bringt häufig eine wesentliche Ersparnis der Transportkosten mit sich. Außerdem gestattet die enge Fühlungnahme einen besseren Ueberblick über die Konjunktur und die Geschäftslage der Auftraggeber.

Ein weiteres wichtiges Moment für die Wahl des Standortes in der Textilveredelungsindustrie sind die Wasserverhältnisse. Verschiedene Veredelungsprozesse, wie z. B. Bleichen, Färben, Appretieren, können nur unter Verwendung sehr großer Mengen Wassers vor sich gehen, welches noch dazu von besonderer Qualität sein muß. Ausschlaggebend ist ferner das Vorhandensein geschulter Arbeitskräfte, da einzelne Veredelungsvorgänge, wie das Färben oder die Seidendruckerei hohe Spezialkenntnisse voraussetzen. Nicht nur rein körperliche Arbeit ist zu verrichten, sondern ein selbständiges geistiges Mitarbeiten wird von den beschäftigten Personen verlangt. Mit allen wichtigen Fragen des Veredelungsprozesses müssen sie vertraut sein, da ein großer Teil der Veredelungsarbeit aus chemischen Prozessen besteht. In den einzelnen Betrieben vererben sich daher oft die Kenntnisse von dem Vater auf den Sohn.

Als ein weiteres Moment für die Standortwahl ist schließlich die geschichtliche Entwicklung anzusehen. Im wesentlichen ragen in der Textilveredelungsindustrie folgende Gebiete besonders hervor:

An erster Stelle stehen Sachsen und Rheinland-Westfalen. In Sachsen sind vor allen Dingen die Orte Chemnitz, Zwickau, Bautzen, außerdem das Erzgebirge zu erwähnen. Veredelt werden in diesem Bezirk hauptsächlich Wolle, Baumwolle und Seide. Das Hauptgebiet der Seidenveredelung indes ist Krefeld. Haben doch hier allein fünf Verbände der Seidenveredelung ihren Sitz. Daneben werden in Rheinland-Westfalen ebenfalls Wolle und Baumwolle ausgerüstet.

Weiterhin finden wir die Textilveredelungsindustrie stark vertreten in Thüringen, wobei Greiz, Gera, Apolda, Mühlhausen und Pößneck besonders zu erwähnen sind.

In Württemberg wird hauptsächlich Baumwolle veredelt, daneben auch leinene und halbleinene Textilwaren. Die Hauptorte der Textilveredelungsindustrie dieses Bezirkes sind Reutlingen, Göppingen, Stuttgart, Ravensburg, Urach und Kirchheim/Teck.

In Bayern treten zwei Gebiete besonders hervor, Schwaben mit Augsburg und Franken mit Hof. Hier wird meist Baumwollausrüstung betrieben.

In Baden finden wir Textilveredelungsbetriebe in Lörrach, Weil-Leopoldshöhe, Säckingen, Schusterinsel bei Weil mit Seidenveredelung, Murg mit Seidengarnveredelung und Konstanz. Zur Veredelung gelangen hier im allgemeinen Wolle, Baumwolle und Seide.

In der Lausitz wird fast nur Wolle veredelt und zwar in Forst, Kottbus und Guben.

Die Leinenveredelung hat ihren Hauptsitz in Schlesien. Es ragen besonders die Orte Reichenbach, Landeshut, Görlitz, Lauban, Ober-Langenbielau, Gnadenfrei hervor.

Im übrigen Deutschland ist die Textilveredelungsindustrie nur ganz vereinzelt anzutreffen, wie z. B. die Leinenveredelung um Bielefeld, ferner Berlin, wo Baumwolle, Wolle und Seide, und Hamburg, wo Wolle, Baumwolle, Leinen und Jute ausgerüstet werden.

Wir sehen also, das die Textilveredelungsindustrie im allgemeinen örtlich sehr konzentriert ist. Diese Tatsache ist wiederum ein wesentlicher Faktor für die Organisationsprobleme der Ausrüstungsindustrie.

4. Die Betriebsformen in der Textilveredelungsindustrie.

In der Textilveredelungsindustrie unterscheidet man drei Arten von Betriebsformen, nämlich

1. die Lohnveredelung,
2. die Betriebsveredelung,
3. die Eigenveredelung.

Die bei weitem bedeutendste Betriebsform ist die Lohnveredelung. Hierbei erhalten die Veredler von ihren Auftraggebern, also von den Spinnern, Webern, Wirkern oder Grossisten die Textilrohwaren, rüsten sie aus und senden sie an die Auftraggeber wieder zurück oder in deren Auftrag und für deren Rechnung an deren Abnehmer weiter. Als Entgelt ihrer Arbeit erhalten die Ausrüster den sogenannten Veredelungslohn.[1]) Die Waren bleiben bei dieser Betriebsform Eigentum der Auftraggeber.

Die Lohnveredelungsanstalten haben gegenüber den Betriebsveredlern viele Vorteile. Es seien nur die größere Beweglichkeit, die stärkere Spezialisation und die meist damit zusammenhängende Ueberlegenheit in der Qualität des Ausrüstens genannt. Das wirtschaftliche Optimum wird meist nur durch eine Trennung von Textilindustrie und Textilveredelungsindustrie zu erreichen sein. Außerdem ist durch diese Scheidung der beiden Betriebsarten die möglichst zweckmäßige Verteilung des Kapitalrisikos gewährleistet. Durch die starken Mode-, Saison- und Konjunkturschwankungen ist das Risiko an und für sich schon sehr hoch.

[1]) Enquete-Ausschuß, Textilindustrie B, S. 61. Dieser Veredelungslohn beträgt durchschnittlich 10% des Wertes der Textilware.

Dadurch, daß der Textilbetrieb und der Textilveredelungsbetrieb in einem Unternehmen vereint werden, wirkt sich das durch die eben dargelegten Schwankungen verursachte Kapitalrisiko notwendigerweise doppelt stark aus, während durch Trennung dieser beiden eine einigermaßen günstige Verteilung desselben erreicht wird. Es ergeben sich noch andere Vorteile der Lohnveredelung gegenüber der Betriebsveredelung, die natürlich Nachteile der letzteren sind. Sie sollen daher bei der Darstellung des Wesens der Betriebsveredelung untersucht werden.

Von Betriebsveredelung spricht man dann, wenn ein Unternehmen der Textilindustrie mit einer eigenen Ausrüstungsanstalt verbunden ist und in dieser seine eigenen Erzeugnisse selbst veredelt. Betriebsveredelung kommt im allgemeinen dort vor, wo die Technik des Ausrüstens keine allzu großen Schwierigkeiten bereitet und wo die Qualität des Veredelns keine ausschlaggebende Rolle spielt. Betriebsveredelung finden wir daher vorwiegend bei denjenigen Artikeln, die als Massenproduktion hergestellt werden. Es kommen hierfür in erster Linie Tuchfabriken in Frage. Außerdem haben sich Baumwoll-, Leinenwebereien sowie Spinnereien eigene Ausrüstungsanstalten angegliedert. Selten trifft man diese Betriebsform in der Seidenwebereiindustrie und der Damenkleiderstoffindustrie an,[1]) da in diesen Branchen an die Qualität der Veredelung sehr hohe Anforderungen gestellt werden. In der Strick- und Wirkwarenindustrie finden wir Fabriken mit und ohne Ausrüstungsanstalten, je nach dem, ob es sich um billigere Waren oder Qualitätserzeugnisse handelt.[2])

In der Nachkriegszeit war ein starkes Vordringen der Betriebsveredelung festzustellen,[3]) hervorgerufen durch die Ueberschätzung der vertikalen Konzentration während der Inflation. Inzwischen aber ist eine rückläufige Bewegung eingetreten, da die Ueberlegenheit der Lohnveredelungsanstalten gegenüber den Betriebsveredlern sich immer mehr herausstellte. Dies zeigen mit besonderer Deutlichkeit die Erklärungen der Vertreter verschiedener Zweige der Textilindustrie vor dem Enquete-Ausschuß[4]), die sich fast sämtlich gegen diese Betriebsform aussprachen.

---

[1]) Claren, (a. a. O.) Denkschrift für den Ausschuß zur Untersuchung der Erzeugungs- und Absatzbedingungen der deutschen Wirtschaft (Enquete-Ausschuß) über die Verbände der deutschen Textilveredelungsindustrie, S. 4.

[2]) Ein typisches Beispiel hierfür ist die Strick- und Wirkwarenindustrie Württembergs. Während im Balinger Bezirk die Fabriken ihre Produkte meist selbst färben und bleichen, sind im Stuttgarter Bezirk infolge der höheren Qualität der dortigen Ware die beiden Betriebsarten getrennt. Schnabel: Die Wirkwarenindustrie in Württemberg, ihre Geschichte und gegenwärtige Struktur. Diss. Tübingen 1931.

[3]) Die gleiche Feststellung macht Schieß a. a. O. auf S. 21 und 27 für die Schweizer Verhältnisse.

[4]) Enquete-Ausschuß, Textilindustrie B, S. 67 ff.

Außer in den Fällen, wo sich die Produktion auf Stapelwaren erstreckt, wie z. B. in den Baumwollwebereien,[1]) wurde von den verschiedensten Seiten betont, daß die Lohnveredelungsanstalten besser und billiger arbeiteten. Verschiedene Sachverständige der Baumwollspinnerei und -webereiindustrie stellten sogar die Ueberlegenheit der Lohnveredelungsanstalten in Stapelwaren fest.

Ein weiterer Nachteil der Betriebsveredler liegt darin, daß die Produktionskapazitäten der vorgelagerten Produktionsstufe und der Veredelungsanstalten meistens nicht übereinstimmen. Für den Fall, daß die Ausrüstungsbetriebe zu groß sind und daß die eigenen Aufträge nicht ausreichen, um das Werk voll auszunutzen, betreiben die Betriebsveredler nebenbei noch Lohnveredelung.

Wir sehen daraus, daß im Normalfall die Lohnveredelungsanstalten den Betriebsveredlern im Preis und der Qualität überlegen sind. Die Gründe, welche zur Angliederung eines Veredelungsbetriebes führen, können auch in andern Faktoren liegen außer denen der Beseitigung des Zwischengewinnes oder der Sicherung der Qualität der Ausrüstung. Für diese anders gelagerten Fälle ist natürlich ein anderer Maßstab anzulegen.

Zuletzt sei noch die dritte Betriebsform in der Textilveredelungsindustrie dargelegt, nämlich die Eigenveredelung.

---

[1]) Ich führe nur die Erklärung einzelner Vertreter verschiedener Branchen der Textilindustrie und Textilveredelungsindustrie vor dem Enquete-Ausschuß an, (a. a. O. Textilindustrie B, S. 70): „Bei der Baumwollveredelung gibt es solche Nachteile der vertikalen Organisation nicht. Denn hier ist die Fabrikation in der Hauptsache eine Stapelfabrikation, für die der vertikale Aufbau äußerst günstig ist." „Eine vertikale Organisation kann nur bei Stapelartikeln Vorteil bringen. Bei Modeausrüstungen muß sie unbedingt versagen." Diese beiden Sachverständigen gehören der Textilveredelungsindustrie an. Demgegenüber führt sogar ein Baumwollspinner aus: „Nach meiner Auffassung gibt es in Deutschland nur wenige Großbetriebe der Baumwollspinnerei und -weberei mit eigener Ausrüstung, die in der Lage wären, zu den gleichen Preisen und qualitativ ebenso einwandfrei zu arbeiten wie die Lohnveredelungsindustrie. . . Denn die Veredelung als solche ist so stark wie sonst nirgends auf die Person des Leiters zugeschnitten. Es gibt Artikel, die die äußerste Subtilität erfordern, und dazu gehört eine Persönlichkeit, die den Veredelungsbetrieb mit Kraft- und Sachkunde leitet. Man ist sich bei den maßgebenden Betrieben darüber klar, daß wir nur mit einer leistungsfähigen Lohnveredelungsindustrie so gut arbeiten können, wie es für die deutsche Wirtschaft notwendig ist." An anderer Stelle heißt es (S. 53): „Bei den Betrieben mit eigener Ausrüstungsanstalt ist eine starke Rückentwicklung zu beobachten. Gewiß mag es Ausnahmen geben, aber man muß die Tatsache feststellen, daß nur die Spezialisierung der Ausrüstung, die einzig und allein im Lohnveredelungsbetrieb gegeben ist, die Wettbewerbsfähigkeit gewährleistet." „Die billigsten und leistungsfähigsten Lieferanten sind die Lohnveredler. Sie sind billiger als die Anstalten mit Betriebsveredelungstendenz."

Zitate ließen sich noch aus den verschiedensten Branchen anführen, welche sämtliche die Ueberlegenheit der Lohnveredelungsanstalten gegenüber Betriebsveredlern zeigen. Ebenso Enquete-Ausschuß, Textilindustrie A, S. 231 u. 232.

Eigenveredler nennt man solche Unternehmen, welche die zu veredelnden Rohwaren z. B. Garne oder Gewebe für eigene Rechnung käuflich erwerben, im eigenen Betrieb ausrüsten und für eigene Rechnung weiterveräußern. Eigenveredelung wird insbesondere von den Stoffdruckereien betrieben.[1]) Außerdem seien die Kalikofabrikation und die Wachstuch-, Ledertuch- und Kunstlederherstellung erwähnt.

Zuweilen kommt es vor, daß sowohl Betriebs- als auch Eigenveredler nebenbei Lohnveredelung vornehmen. Dies wird dann der Fall sein, wenn die eigenen Ausrüstungsanstalten nicht genügend beschäftigt sind.

5. Gliederung der Textilveredelungsindustrie nach Betriebsgrößen.

Die Textilveredelungsindustrie zählt etwa 1000 Betriebe mit rund 100 000 Arbeitern.[2])

Unter diesen 1000 Betrieben befinden sich die verschiedensten Betriebsgrößen. Während in manchen Unternehmen nur wenige Arbeiter beschäftigt sind, gibt es andererseits solche, in denen über 1000 Personen tätig sind. Trotz dieser Verschiedenheit in der Betriebsgröße können alle Betriebe existenzfähig sein. Das Optimum der Betriebsgröße in der Textilveredelungsindustrie ist im Mittelbetrieb zu erblicken. „Das ist in der Hauptsache darauf zurückzuführen, daß die Rentabilität der Ausrüstungsanstalten infolge ihres Charakters als Lohnbetriebe in besonders starkem Maße von dem Beschäftigungsgrad abhängig und daher gegenüber Konjunkturschwankungen sehr empfindlich ist. Die Anpassung an die jeweilige Geschäftslage ist bei mittleren und kleineren Betrieben aber weit eher möglich und mit geringeren Kosten verbunden als beim Großbetrieb". [3])

Die Textilveredelungsindustrie ist als ausgesprochene Bereitschaftsindustrie sehr starken Mode- und Saisonschwankungen unterworfen, von denen Großbetriebe infolge ihrer stärkeren Kapitalinvestitionen weit mehr betroffen werden als Klein- und Mittelbetriebe. Mode bedingt zudem Vielheit der Betriebe.[4]) Die Zahl der Modeartikel ist aber im Vergleich zur Vorkriegszeit noch erheblich gewachsen. Hinzu kommt die Verbreitung der Mode auf immer weitere Volksschichten. Dadurch wird das Risiko in einem Industriezweig nur noch vergrößert. Die Folge davon ist,

---

[1]) Claren, a. a. O. S. 4.

[2]) Claren, a. a. O. S. 4.

[3]) Kestner-Lehnich, Organisationszwang, S. 15. Ebenso Claren und v. Beckerath. Die Kartelle der dtsch. Seidenwebereiindustrie, S. 179 u. S. 190.

[4]) v. Beckerath, Zwangskartellierung oder freie Organisation der Industrie, S. 26.

daß die Lagerbestände immer kleiner und die Aufträge immer kurzfristiger werden.

Die Entwicklung zum Großbetrieb wird außerdem gehemmt durch die fehlende Möglichkeit der unmittelbaren Marktbeeinflussung. Der Beschäftigungsgrad ist daher äußerst schwankend und der Auftragsbestand der einzelnen Betriebe steht meist nur für wenige Monate fest. Von diesen Schwankungen wird aber der Großbetrieb stärker getroffen als der Mittel- oder Kleinbetrieb. Hinzu kommt, daß die Textilveredelungsindustrie infolge ihrer Entwicklung aus dem Kunsthandwerk noch starke handwerkliche Züge aufweist. [1])

Ein weiterer Grund, weshalb in der Textilveredelungsindustrie nicht allein der Großbetrieb vorkommt, sondern auch Mittel- und Kleinbetriebe daneben bestehen können, ist in der starken Spezialisation dieses Wirtschaftszweiges zu suchen. Die Möglichkeit, daß sich Spezialtechniken herausbilden, ist in hohem Maße vorhanden. So führt z. B. ein Mitglied des „Verbandes der Seidenstoffabrikanten Deutschlands" vor dem Enquete-Ausschuß aus [2]): „Es gibt kleinere Färbereien, die in der Lage sind, besondere Färbungen besonders gut auszuführen. Dabei handelt es sich um Methoden, die sich immer vom Vater auf den Sohn vererben. Wir haben Färbereien, die seit 30 oder 40 Jahren bestimmte Färbungen besser ausführen als jede Konkurrenz, ohne daß man eigentlich weiß weshalb". Nicht Massenproduktion, sondern Qualitätsarbeit ist das Charakteristikum der Textilveredelungsindustrie. Wohl entwickeln sich auch Großbetriebe und zwar dort, wo sich die Veredelung auf Stapelwaren stützt, wie z. B. in der Baumwoll- und Weißveredelung. [3]) [4])

[1]) Uebe, a. a. O. S. 55: „Denn im allgemeinen ist der Veredelungsprozeß, speziell der Färbeprozeß, weniger von der Präzisionsarbeit einer Maschine als von der Geschicklichkeit und Routine des Färbers selbst abhängig, wie ja überhaupt in Verfeinerungsindustrien noch immer das persönliche Moment über das sachliche, das rein mechanische (technische) die Oberhand hat."

[2]) Enquete-Ausschuß, Textilindustrie B, S. 40.

[3]) Uebe, a. a. O. S. 24: „Wohl werden auch eine Anzahl gangbarer Artikel, deren Veredelung in verhältnismäßig einfacher Form vorgenommen werden kann, nach den Grundsätzen der Massenproduktion hergestellt, so insbesondere Baumwollwaren, die auf Grund ihrer billigeren Preisstellung in großen Mengen verkonsumiert werden. Auch tritt in den größeren und größten Färbereiunternehmungen die großindustrielle Produktionsweise sichtbar in Erscheinung. Doch handelt es sich in allen diesen Fällen um Ausnahmeerscheinungen. Die Textilveredelungsindustrie hat noch keineswegs den Charakter einer ausgesprochenen Großindustrie angenommen, wie er uns in den sogenannten Schwerindustrien begegnet, vielmehr setzt sich der weitaus größere Teil der Veredelungsbetriebe noch heute aus Klein- und Mittelbetrieben zusammen, und nur vereinzelt stoßen wir in der Textilveredelungsindustrie auf Großbetriebe."

[4]) Daß in der Schweizer Textilveredelungsindustrie dieselben Verhältnisse vorliegen, beweisen die Ausführungen von Schieß (a. a. O. S. 35): „Der Prozeß des einfachen Veredelns von sogenannten Stapelwaren, speziell vom Baumwollfabrikaten, vollzieht sich allerdings nach den Prinzipien der Massenproduktion. Diese darf aber für die Textilveredelungsindustrie nicht als charakteristisch angesehen werden."

Zuletzt sei noch ein Faktor erwähnt, dem für die Entwicklung der Betriebsgröße in der Textilveredelungsindustrie eine gewiße Bedeutung beizumessen sein kann, nämlich das Vorherrschen der Persönlichkeit. In einer Branche, in welcher die Persönlichkeit für das Zustandekommen der Geschäftsbeziehungen eine entscheidende Rolle spielt, kann auch die Existenz kleinerer Betriebe gesichert sein. Die überragende Bedeutung der Persönlichkeit zeigt sich u. a. in der geringen Zahl der Aktiengesellschaften in der Textilveredelungsindustrie. [1])

Wolf schreibt hierzu [2]): „Die Privatunternehmung (sei es auch zum Teil in Aktienform) ist ganz entschieden noch vorherrschend, auch bei recht großen, in manchen Zweigen bei den größten Betrieben. Das hängt damit zusammen, daß die Führung der Betriebe — vor allem in der Weberei und Ausrüstung — nicht allein kaufmännische Fähigkeiten verlangt, sondern auch technisches Verständnis und Fühlung mit der Kundschaft und der Mode. Mit anderen Worten: die persönliche Tätigkeit spielt eine sehr große Rolle und die tüchtige Persönlichkeit hat viel größere Möglichkeit zur Entfaltung als in der Erzeugung typischer Massenprodukte."

Wir haben also in der Textilveredelungsindustrie hinsichtlich Betriebsgröße ein äußerst uneinheitliches Gesamtbild vor uns. Der Kleinbetrieb kann verhältnismäßig ebenso rentabel sein wie der Großbetrieb. Die Konkurrenz der einzelnen Betriebe untereinander liegt viel mehr in dem Beschäftigungsgrad der einzelnen Unternehmungen als in der Zusammensetzung der Kosten.

Der Aufbau der gesamten Textilveredelungsindustrie ist also ein äußerst komplizierter sowohl hinsichtlich der Veredelungsart, der Betriebsform als auch der Betriebsgröße. Diese Tatsachen sind für die Organisationsprobleme dieses Wirtschaftszweiges notwendigerweise von großer Bedeutung, wie die folgenden Untersuchungen zeigen werden.

---

[1]) Uebe, a. a. O. S. 25. Göcke, Die deutsche Textilveredelungsindustrie, S. 51: „Der finanzielle Aufbau der Textilveredelungsindustrie ist wesentlich verschieden von denjenigen der übrigen deutschen Industrie. Während die letztere in besonderem Maße mit Geldkapital des Marktes wirtschaftet, befindet sich die deutsche Textilveredelungsindustrie zum größten Teil im Privatbesitz. Mit Ausnahme von 110 Aktiengesellschaften und wenigen GmbH. zeigen alle Unternehmungen die Form der offenen Handelsgesellschaft. Bestimmend für diese typische Struktur des finanziellen Aufbaus sind im wesentlichen drei Ursachen: die Entstehung und der historische Werdegang, die hochqualifizierten Leistungen und das Vorherrschen des Fabrikanten (im Gegensatz zum Kaufmann).

Die Textilveredelungsindustrie, die zu Deutschlands ältesten Industrien zählt, ist in ihrer ganzen Entwicklung von einem starken persönlichen Moment durchzogen."

[2]) Wolf, Rund um die Textilindustrie, S. 7.

2. Abschnitt.

Das Marktregelungsbedürfnis in der Textilveredelungsindustrie.

1. Die Zusammensetzung der Kosten als Voraussetzung des verschärften Konkurrenzkampfes.

Die Höhe der Rente eines Unternehmens ist bedingt durch drei Faktoren: durch die Höhe des Preises, die Selbstkosten, und die Größe des Umsatzes.[1])

Die Möglichkeit durch Preissteigerung die Rente zu erhöhen, scheidet bei schlechten Absatzverhältnissen von vornherein aus. Es bleiben somit nur die beiden anderen Möglichkeiten übrig, nämlich Kostensenkung und Umsatzsteigerung. Das Problem der Umsatzsteigerung ist jedoch nicht für alle Industriezweige das gleiche. Daher führt Lehnich aus[2]): „Die Umsatzsteigerung spielt jedoch nicht in allen Wirtschaftszweigen die gleiche Rolle. Von ausschlaggebender Bedeutung für die Stärke des Strebens nach Umsatzsteigerung ist die Zusammensetzung der Selbstkosten und das Verhältnis der konstanten Kosten zur Größe des Umsatzes. Wirtschaftszweige, die mit hohem stehenden Kapital arbeiten, müssen den größten Wert darauf legen, ihren Umsatz zu steigern, um ihre konstanten Kosten auf eine möglichst breite Basis zu verteilen. Denn je größer die Basis ist, auf die die konstanten Kosten umgelegt werden können, umso geringer sind die Kosten, die auf die Einheit des Erzeugnisses entfallen. Hier ist eine besonders schnelle Steigerung des Umsatzes festzustellen; der Konkurrenz-

[1]) Lehnich führt in seinem Gutachten für den 35. Deutschen Juristentag „Empfiehlt sich eine Aenderung und Vereinheitlichung der deutschen und der österreichischen Kartellgesetzgebung?" auf S. 245, aus: „Die Höhe der dem Unternehmer zufließenden Rente wird durch die Spanne zwischen den Kosten, die er auf die Einheit des umgesetzten Produktes aufgewandt hat, und den erzielten Preisen, durch die Gewinnspanne, sowie durch die Größe des Umsatzes, durch die Summe der Gewinnspannen, bestimmt. Daher strebt jeder Unternehmer danach, mit niedrigen Selbstkosten zu arbeiten, hohe Preise zu erzielen und seinen Umsatz zu steigern. Zur Erhöhung der Rente bedarf es der Beeinflussung mindestens eines der drei Faktoren."

[2]) Lehnich, ebd. S. 250/51.

kampf erfährt eine starke Verschärfung. Daher ist auch allgemein zu beobachten, daß die Rentabilität bei hohen konstanten Kosten sinkt und daß sich solche Wirtschaftszweige gleichsam in einem Kampf um die Rentabilität befinden."

Wohl selten ist aber in einem Industriezweig der Beschäftigungsgrad so ausschlaggebend für die Rentabilität des Unternehmens wie gerade in der Textilveredelungsindustrie. [1] [2])

Der Kapitalumschlag in der Textilveredelungsindustrie ist äußerst niedrig. Claren stellt fest, daß das Anlagekapital nur in seltenen Fällen mehr als einmal im Jahre umgesetzt wird. [3]) Hingegen ist der Kapitalverbrauch in der Textilveredelungsindustrie verhältnismäßig hoch und zwar rührt das daher, „daß die von ihr benötigten zahlreichen, vielartigen und teuren Maschinen und sonstigen Betriebsanlagen, da es sich fast ausschließlich um Naßbetriebe handelt, einem außergewöhnlich schnellen Verschleiß unterliegen und deshalb große Abschreibungen bzw. Rückstellungen für Erneuerung erfordern." [4]) Eine neue Mode erfordert häufig neue Maschinen, die vielleicht schon nach kurzer Zeit überflüssig werden, wenn die Mode nur von kurzem Bestand ist. Die Abschreibungsquoten müssen in diesem Fall besonders hoch sein.

Der Hauptgrund aber für die außerordentlich starke Tendenz des einzelnen Werkes, möglichst viele Aufträge an sich zu reißen, liegt darin, daß in der Textilveredelungsindustrie entgegen anderen Industriezweigen ein Teil der variablen Kosten für einen bestimmten Produktionsgang zu konstanten Kosten wird. Die Kosten für Arbeitslöhne, für Brennstoff, für Kohle, für Chemikalien und die anderen Hilfsmittel sind für einen bestimmten Produktionsgang konstant. Die Höhe der Betriebsausgaben bleibt fast die gleiche, ob die Veredelungsaufträge groß oder klein sind, ob große oder kleine Posten auszurüsten sind. Das Anrichten einer Farbflotte, die Herstellung der Lösungen von Chemikalien und Appreturmitteln, das Anheizen eines Kessels erfordern die gleichen Kosten, gleichviel ob ein großer oder kleiner Auftrag auszuführen ist. Hinzu kommt, daß die Textilveredelungsindustrie keine Gelegenheit hat, auf Vorrat zu arbeiten. Als ausgesprochene Bereitschaftsindustrie ist sie auf die Aufträge ihrer Kunden angewiesen, ohne Möglichkeit, den Kosum zu beeinflussen. Sie hat im voraus keine Ahnung von der Art und der Höhe ihrer Aufträge. Trotzdem muß sie unabhängig von dem Grad ihrer Beschäftigung ihren

---

[1]) Claren, a. a. O. S. 11.

[2]) Auf Grund persönlicher Mitteilungen erfuhr ich, daß die Veredelungsanstalten bei $^2/_3$ Ausnützung der Produktionskapazität mit plus — minus arbeiten, bei $^3/_4$ Ausnützung mit 10—12% Gewinn. Alles darüber ist Reingewinn.

[3]) Claren, a. a. O. S. 12.

[4]) Claren, a. a. O. S. 11.

gesamten Apparat, ihre sachkundige Belegschaft und ihr technisches Betriebspersonal durchhalten. Das bedeutet, daß das einzelne Unternehmen mit hohen konstanten Kosten zu rechnen hat. Die Folge dieser Tatsache ist ebenso wie in allen Industriezweigen mit hohen konstanten Kosten eine erhebliche Verschärfung des Konkurrenzkampfes.

Jeder Unternehmer ist naturgemäß bestrebt, möglichst alle Aufträge an sich zu reißen, um seine Unkosten auf eine größere Basis verteilen zu können. Sein Interesse geht aber auch dahin, große und einheitliche Aufträge zu erhalten, nicht allein die kleineren, unrentableren, weil die Kosten für kleinere Veredelungsarbeiten unverhältnismäßig höher sind als für große. Deshalb haben die einzelnen Verbände eine sorgfältig durchgearbeitete Staffelung der Preise vorgenommen für die einzelnen Größen der Veredelungsarbeiten, um der Kundschaft einen Anreiz zu geben, möglichst große Aufträge zu erteilen.

Die Konkurrenzmöglichkeit der einzelnen Betriebe untereinander liegt weit mehr im Beschäftigungsgrad, als in der Zusammensetzung der Kosten. Die Kalkulation hat, wie Claren ausführt[1]) „eine Art Zwangsbasis".

Den Hauptbestandteil des Veredelungspreises bilden die Löhne und Gehälter der Angestellten und Arbeiter, die nicht selten mehr als ein Drittel ausmachen.[2]) Sie sind aber tariflich geregelt. Nun liegen die einzelnen Betriebe derselben Veredelungsart räumlich ziemlich eng zusammen, so daß also in den Tarifen keine Unterschiede bestehen. Bei den über weite Gebiete des Reiches verbreiteten Veredelungsanstalten werden die Lohnunterschiede oft durch die verschiedenen Leistungsfähigkeiten der Arbeiter ausgeglichen.[3])

Ein weiterer Bestandteil des Veredelungspreises ist die Kohle, die zur Dampf- und Krafterzeugung benötigt wird. Ihr Preis ist aber von den Syndikaten einheitlich bestimmt, so daß darin eine Besserstellung einzelner Veredelungsanstalten unmöglich ist. Das gleiche ist der Fall für die ebenfalls in bedeutenden Mengen zur Verwendung gelangenden Chemikalien, Farbstoffe und sonstigen Hilfsmaterialien. Ein weiterer Bestandteil der Selbstkosten, nämlich Steuern, Abschreibungen und soziale Lasten sind ebenfalls für alle Betriebe annähernd gleichgroß.

Wir ersehen daraus, daß die Kalkulationen der einzelnen Betriebe unter den heutigen Verhältnissen nicht wesentlich von einander abweichen können, zum mindesten nicht in den eben angeführten Hauptbestandteilen der Gestehungskosten. Die Rentabilität und damit die Konkurrenzfähigkeit der Betriebe ist somit fast ausschließlich bedingt durch den Beschäftigungsgrad der Veredelungsanstalten.

---

[1]) Claren, a. a. O. S. 8.

[2]) Ebd. S. 7.

[3]) Ebd. S. 8.

Diese Tatsachen zeigen deutlich, wie außerordentlich stark gerade in der Textilveredelungsindustrie die Tendenz zur Umsatzsteigerung ist, hierbei also gleichbedeutend mit dem Bestreben, möglichst alle Veredelungsaufträge zu erfassen, da die Textilveredelungsindustrie als Hilfsindustrie keine Möglichkeit hat, den Markt zu beeinflussen und den Konsum anzuregen.

Eine Ausnahme in dieser Preisstellung bilden diejenigen Veredelungsanstalten, die für eine spezielle Veredelungsmethode auf Grund besonderer Leistungen eine Vormachtstellung errungen haben, d. h. eine Monopolstellung einnehmen. Die Kalkulationsgrundlagen werden für diesen Betrieb indes dieselben sein wie für die übrigen Unternehmen. Eine willkürliche Preisfestsetzung kommt aber deshalb nicht in Frage, weil die Leistungen kaum so wesentlich von einander abweichen werden, als daß man nicht einem Konkurrenten die Aufträge zur Ausführung übergeben könnte. Immerhin spielt die Frage der Spezialität in der Textilveredelungsindustrie für die Verbandspolitik eine erhebliche Rolle.

Wir sehen also, daß in der Textilveredelungsindustrie die konstanten Kosten sehr hoch sind. Das Bestreben des Veredlers wird daher darauf gerichtet sein, möglichst viele der zur Vergebung gelangenden Aufträge auf sein Werk zu vereinen, um seine konstanten Kosten dadurch auf eine breitere Basis verteilen zu können. Die Folge davon ist, daß durch diese Tendenz zur Umsatzsteigerung der Wettbewerb unter den Ausrüstungsanstalten sehr scharfe Formen angenommen hat.

2. Die Auswirkung des Konkurrenzkampfes.

Die Zusammensetzung der Kosten in der Textilveredelungsindustrie gibt die Erklärung für die außerordentliche Verschärfung des Konkurreuzkampfes. Diese Tatsache nützten die Auftraggeber reichlich für sich aus, was noch dadurch erleichtert wurde, daß die Färber und Appreteure, die häufig ihr Gewerbe noch handwerksmäßig betrieben, der Geschäftsgewandtheit der größeren Webereien und Großhandelsfirmen nicht gewachsen waren. Die Preise wurden immer mehr gedrückt, sodaß viele Ausrüster nicht mehr ihre Selbstkosten decken konnten. Hinzu kam noch, daß die Veredler bei schlechter Geschäftslage in ungewöhnlich hohem Maße für Schäden verantwortlich gemacht wurden, die angeblich von der Ausführung der Veredelungsarbeiten herrührten. Außerdem nahmen die Auftraggeber übermäßig lange Kreditfristen für sich in Anspruch. Die Folge davon war der finanzielle und technische Niedergang der Ausrüstungsanstalten.[1])

[1]) In der englischen Textilveredelungsindustrie lagen übrigens vor dem Zusammenschluß dieselben trostlosen Verhältnisse vor. Dies zeigen die Untersuchungen des „Committee on industry and trade" in „Survey of Textile Industries, Cotton, Wool, Artificial Silk" London 1928, S. 47.

Um diesem unerquicklichen Zustand abzuhelfen, schlossen sich die Berufsgenossen zu Verbänden zusammen mit dem Ziel, angemessene Mindestpreise festzulegen und sich durch einheitliche Lieferungs- und Zahlungsbedingungen gegen ungerechtfertigte Belastungen mit Retourwaren und Abzügen der verschiedensten Art zu schützen. So entstanden verhältnismäßig kurz hintereinander in der Textilveredelungsindustrie eine Reihe von Verbänden, die sich die Regelung der Preise und der Konditionen zur Aufgabe machten.[1])

Die trostlose Lage der Veredler wird am besten durch den Namen gekennzeichnet, den sich die Färber selbst beilegten, nämlich „Färberknechte".[2]) Daß die Veredler bei den damaligen Verhältnissen vor der Kartellierung tatsächlich nicht existieren konnten, wird selbst von ihren Auftraggebern zugegeben.[3]) Zu welchen Mitteln im Konkurrenzkampf gegriffen wurde, zeigen die Erklärungen eines Mitgliedes des „Verbandes der Seidenstoff-Fabrikanten" Deutschlands vor dem Enquete-Ausschuß[4]): „In Wien wurden z. B. ganz hohe Erschwerungen in Schwarz von den Färbereien schließlich zu Preisen ausgeführt, von denen jeder wußte, daß der Färber sich nur dadurch helfen konnte, daß er von dem Stoff etwas nahm".

Die Folge dieser äußerst scharfen Konkurrenz war aber nicht nur der finanzielle Niedergang dieses Industriezweiges, sondern auch der technische. Die Veredler verwendeten die schlechtesten und billigsten Materialien, um die Preise der Konkurrenz unterbieten zu können. Jeder technische Fortschritt war natürlich bei diesen Rentabilitätsverhältnissen so gut wie ausgeschlossen. Wie weit die unberechtigten Reklamationen der Auftraggeber gingen, zeigen die Ausführungen v. Beckeraths[5]): „Man hatte versucht, einen Teil der Lasten, welche die Weberei durch das rücksichtslose Vorgehen der Kundschaft zu tragen hatte, auf die Hilfsindustrie abzuwälzen, man hatte die Hilfsindustrie für die Schäden der Erschwerung durch enorme Garantie- und Schadensersatzforderungen schwer büßen lassen, obwohl diese Schäden oft ohne Schuld der Hilfsbetriebe entstanden waren. Oft hatte man auch die unberechtigten Reklamationen der Kundschaft auf die Hilfsindustrie abgeschoben, indem man dieselbe für angebliche Fehler der Ware haftbar machte."

Ferner hatte die Textilveredelungsindustrie, ebenso wie die gesamte Textilindustrie von jeher mit hohen Verlusten an Außenständen und langen Kreditzielen zu rechnen.

---

[1]) Näheres bei Claren a. a. O. S. 6.

[2]) Enquete-Ausschuß, Textilindustrie A, S. 31.

[3]) Ebd.

[4]) Ebd.

[5]) v. Beckerath, Kartelle der Seidenwebereiindustrie, S. 46.

So schlossen sich im Laufe der 90er Jahre des letzten Jahrhunderts einige Gruppen der Textilveredelungsindustrie zusammen, um die überspannten Forderungen ihrer Auftraggeber abzuwehren und dadurch die Rentabilität ihrer Betriebe zu sichern und ihre technische Leistungsfähigkeit zu erhalten. In der verhältnismäßig kurzen Zeit von 30 Jahren folgten darauf sämtliche Zweige der Veredelungsindustrie, so daß wir heute diesen Wirtschaftszweig mit seinen 36 Kartellen als einen der bestorganisierten vor uns haben.

3. Abschnitt.

Die Eignung der Textilveredelungsindustrie zur Marktregelung.

1. Die hemmenden Momente.

Wenn in einem Industriezweig, wie z. B. in der Textilveredelungsindustrie das Bedürfnis nach einer Marktregelung sehr stark ist, so ist damit noch nicht gesagt, daß auch die Einigung dieses Wirtschaftszweiges für eine Marktregelung entsprechend groß ist. Vielmehr kann zwischen diesen beiden Faktoren eine recht bedeutende Diskrepanz vorhanden sein. Daher wird die Frage, ob es in einem Industriezweig zu einer Marktregelung kommt, von dem Grad des Bedürfnisses und der Eignung der betreffenden Branche zur Marktregelung abhängen.[1])

Das Wesen der Marktregelung liegt darin, daß bestimmte Gebiete der Markttätigkeit von den Unternehmern des betreffenden Industriezweiges gemeinsam geregelt werden.[2]) Für die Marktregelung gibt es zwei Wege:

1. der genossenschaftliche,
2. der kapitalistische.

Für den ersteren Weg kommen die Kartelle in Frage, für den zweiten die Konzerne. Diese allerdings erst dann, wenn sie zum Trust geworden sind. Konzerne gehen von dem Gesichtspunkt der Rationalisierung aus. Erst wenn dem Konzern keine nennenswerte Konkurrenz mehr gegenübersteht, kann er gleichzeitig eine Marktregelung vornehmen, d. h. also erst dann, wenn er zum Trust geworden ist. Da aber in der deutschen Textilveredelungsindustrie keine Trusts vorliegen, werden die Untersuchungen über die Marktregelungsfähigkeit praktisch auf die Kartellierungsfähigkeit hinauslaufen.

Es lassen sich bei der Eignung eines Industriezweiges zur Marktregelung hemmende und fördernde Momente unterscheiden, die sowohl in der Persönlichkeit, in dem Wirtschaftszweig selbst, oder in dem Markt begründet sein können.

---

[1]) Lehnich, Gutachten. . . S. 258.

[2]) Lehnich, Gutachten. . . S. 259.

Versuchen wir zunächst diejenigen Faktoren zu untersuchen, die einer Marktregelung hemmend gegenüberstehen. Als erstes ist die Persönlichkeit selbst anzuführen. Verständigung über den Markt bedeutet immer Aufgabe zum mindesten eines Teiles der Selbständigkeit des einzelnen Unternehmers. Darin liegt naturgemäß ein erstes Hindernis begründet.[1])

Dieser persönliche Widerstand wird aber noch verstärkt in Industrien, in denen der Fabrikant besonders hervortritt gegenüber dem reinen Kaufmann. Während der Kaufmann die Produktion mehr vom Standpunkt des Handels und des Verdienstes am Handel ansieht, also die spekulative Seite, gilt die Sorge des Fabrikanten zunächst der Qualität der Produktion. Da die Textilveredelungsindustrie aber in erster Linie Qualitätsindustrie ist, so erklärt sich hieraus das Vorherrschen des Fabrikanten[2]) gegenüber dem Kaufmann. Industrien, in denen von dem einzelnen Unternehmer sehr wohl Kenntnisse im Beruf, eine besondere Geschicklichkeit, Geschmack und hochqualifizierte Leistungen vorausgesetzt werden, bilden notwendig einen selbstbewußten und selbständigen, individualistisch gesinnten Unternehmertyp heraus.[3]) Der Gedanke der Aufgabe seiner Selbständigkeit wird daher von diesem Unternehmer besonders schwer empfunden werden und „umso weniger überhaupt möglich sein, je mehr er sich als der Schöpfer seines Werkes fühlt und je angesehener die von ihm geleitete Firma schon geworden ist."[4]) [5])

Diesem persönlichen Widerstandsmoment kommt ferner in der Textilveredelungsindustrie noch dadurch besondere Bedeutung zu, daß sehr viele Betriebe seit jeher in der gleichen Familie geblieben sind.[6]) Die Rezepte, die streng geheim gehalten wurden, vererbten sich meist vom Vater auf den Sohn, so daß die Interessen des Unternehmers aufs engste mit den Interessen seines Betriebes verknüpft waren. Schieß schreibt sogar hierzu[7]):

---

[1]) Im Schwäbischen Merkur vom 20. 9. 30 wird sogar von Gilbert C. Layton in einem Artikel des Handelsteiles über „Die Krise der Baumwollindustrie" die These aufgestellt; „in der Textilindustrie zählt Unabhängigkeit mehr als bares Geld".

[2]) Göcke, S. 51 ff.

[3]) v. Beckerath, Die Kartelle der deutschen Seidenwebereiindustrie, S. 31; Wolf, S. 8; Wiedenfeld. Das Persönliche. . . S. 88. „Am meisten aber tritt die Bedeutung des Persönlichkeitsfaktors wohl in der eigentümlichen Verfassung der Lohnkämmereien und Lohnappreturfabriken in die Erscheinung".

[4]) Wiedenfeld, Gewerbepolitik, S. 53.

[5]) Kestner-Lehnich, a. a. O. S. 47. „Endlich ist bei jenen persönlichen Empfindungen nicht ganz außer Acht zu lassen, um welches Gewerbe es sich handelt. Dort, wo der Betrieb gerade dieses Gewerbes ein ausgeprägter Beruf ist, bedeutet die Aufgabe der Selbständigkeit einen schwereren Entschluß als dort, wo sich die Geschäftsleitung als eine allgemein kapitalistische Tätigkeit darstellt".

[6]) Göcke, a. a. O. S. 52.

[7]) Schieß, a. a. O. S. 39.

„Es macht den Eindruck, daß sich verschiedenen Orts als eine Art Pietät gegenüber diesen traditionellen Beziehungen ein besonderes Selbständigkeitsgefühl entwickelt hatte." Es ist daher nur allzu erklärlich, daß der Gedanke des Verlustes dieser Selbständigkeit bei den Veredlern auf stärksten Widerstand stoßen mußte und daß dieser nur durch die wirtschaftliche Notlage überwunden werden konnte.[1]) Als ein wie starkes Hindernis für eine Marktregelung gerade dieser Familiencharakter einer Industrie angesehen wird, zeigen die Ausführungen Wiedenfelds[2]): „Ganz allgemein nämlich pflegen Familienbetriebe ein starkes Hemmnis für Zusammenschlußbestrebungen zu bilden. Ihre Inhaber fühlen sich traditionell mit der Arbeit ihre Väter verwachsen und wollen, selbst wenn größere pekuniäre Vorteile winken, dafür die Möglichkeit selbständiger Gestaltung nicht hergeben. Das technisch Notwendige, das wirtschaftlich Wünschenswerte findet am Irrationellen der Persönlichkeit in solchen Familienbetrieben allenthalben ein besonders starkes Hemmnis und kann sich naturgemäß umso schwerer in einer Industrie durchsetzen, die ganz überwiegend ihre einzelnen Unternehmungen in dieser Weise aufgebaut sieht".

Ganz anders liegen die Verhältnisse, wenn es sich bei einer AG oder GmbH um die Aufgabe der Selbständigkeit und die Frage der Marktregelung handelt. Der Leiter eines solchen Betriebes ist ja gar nicht selbständig, sondern er ist selbst bloß ein Angestellter, so groß auch seine Rechte sein mögen. Freilich hat er im Falle einer Marktregelung auch einen Teil seiner Selbständigkeit einzubüßen, aber er wird diesen Verlust längst nicht in dem Maße spüren ohne, wie derjenige Leiter eines Unternehmens, der zugleich dessen Eigentümer ist. Daher führen Kestner-Lehnich aus[3]): „Es ist durchaus wahrscheinlich, daß der Leiter eines Werkes, der auch dessen Eigentümer ist, dem Beitritt zum Kartell und dem damit verbundenen teilweisen Verzicht auf seine Selbständigkeit stärkeren Widerstand entgegensetzen wird als der Direktor, der das Unternehmen im Auftrag einer unpersönlichen Aktienmehrheit verwaltet".

Schließlich ist in der persönlichen Einstellung des Unternehmers von heute gegenüber einer eventuellen Kartellierung im Verhältnis zur Anschauung von 1900 auch eine wesentliche Aenderung eingetreten. „Der

[1]) Als Parallele hierzu seien die Ausführungen v. Beckeraths über die Kartellierungsbestrebungen in der Seidenwebereiindustrie angeführt. (Die Kartelle der Seidenwebereiindustrie, S. 31): „In der Tat hat es auch noch später, als die Lage der Seidenindustrie eine allgemein schlechte geworden war, oft große Mühe gekostet, besonders die Leiter großer und alter Firmen zum Anschluß an die Verbände zu bringen. Ihnen war es ein Greuel, sich in ihrer wirtschaftlichen Tätigkeit von einem Vertrauensmann des Verbandes kontrollieren und sich ihr Verhalten der Kundschaft gegenüber von Verbandswegen vorschreiben zu lassen".

[2]) Wiedenfeld, Das Persönliche. . . S. 27.

[3]) a. a. O. S. 46.

Zusammenschluß, der manchem Unternehmer noch vor 20 Jahren als eine unerhörte Zumutung erschien, liegt heute so in der Luft, daß er jedem einzelnen gewissermaßen dauernd vor Augen steht. Seit dem Weltkrieg ist in Deutschland hinsichtlich der persönlichen Kartellwiderstände eine entscheidende Aenderung eingetreten. Zunächst ist der Organisationsgedanke als solcher durch die Kriegsorganisation in ungeahnter Weise gefördert worden. Dann haben die Organisationen bei den wirtschaftlichen Schwierigkeiten, Inflation, Kapitalknappheit und Absatzkrise, derartig an Bedeutung gewonnen, daß man heute von Kartellwiderständen nicht mehr in dem Maße sprechen kann, wie in der Vorkriegszeit".[1])

Oft wird bei der Frage der Marktregelung der Widerstand der Persönlichkeit überhaupt keine Rolle spielen, nämlich dann, wenn eine oder mehrere Banken die Aktien der Aktiengesellschaften besitzen und aus rein sachlichen Gründen eine Marktregelung veranlassen. Wir haben aber bereits festgestellt, daß es sich in der Textilveredelungsindustrie zum weitaus größten Teil um Familienunternehmungen handelt und daß die Zahl der Aktiengesellschaften im Vergleich zur Gesamtheit der Veredelungsbetriebe recht klein ist. Uebe[2]) gibt z. B. nur 40 Aktiengesellschaften auf rund 650 Betriebe überhaupt an, also rund 6%.

Ins Gewicht fallen wird der persönliche Widerstand bei einer Marktregelung schließlich solange, als es sich um eine wirkliche Selbständigkeit handelt und diese nicht bereits bloß zu einer hohlen Phrase geworden ist. Infolge des überaus scharfen Konkurrenzkampfes aber waren die Veredler bereits in einem so starken Grade in Abhängigkeit geraten, daß zum mindesten in vielen Fällen von der Aufgabe einer großartigen Selbständigkeit nicht mehr die Rede sein konnte. Ausschlaggebend ist letzten Endes die Erwägung, ob die gebotenen Vorteile die dargebrachten Opfer übersteigen.[3]) Bei der schlechten Lage der Textilveredelungsindustrie in der allgemeinen Wirtschaftskrise der 90er Jahre des vorigen Jahrhunderts wird aber von den meisten Veredlern das Opfer kaum noch als schmerzlich empfunden worden sein.

Obwohl nach dem heutigen Urteil der Wissenschaft die Zahl der Gewerbe, in denen sich Verbände schließen lassen, fast unbegrenzt ist,[4])

---

[1]) Kestner-Lehnich, a. a. O. S. 46.

[2]) Uebe, a. a. O. S. 25.

[3]) Wiedenfeld schreibt z. B. hierzu in, Das Persönliche. . . auf S. 48: „Mehr als ein vorübergehendes Widerstandsmoment kann diese persönliche Seite nicht genannt werden. Das eigentliche Organisationsziel ist doch durch die Rücksicht auf die denkbar größte Kapitalausnutzung gegeben; da spielen die Personen nur als Träger eines sachlich gegebenen Interesses eine Rolle".

[4]) Kestner-Lehnich, a. a. O. S. 157/58.

sei es auch unter Zuhilfenahme der „Juristerei“,[1]) so werden trotzdem allgemein[2]) als Voraussetzungen der Kartellierungsfähigkeit zwei Faktoren angesehen: 1. die Wirtschaftsgruppe muß einheitliche Produkte, also an sich nicht stark differenzierte Artikel herstellen oder verkaufen und 2. eine gewisse Konzentration muß in dem betreffenden Industriezweig bereits vorausgegangen sein, d. h. die Betriebseinheiten dürfen nicht allzu klein und die Zahl der zu kartellierenden Betriebe darf nicht zu groß sein. Inwieweit sind diese beiden Voraussetzungen in der Textilveredelungsindustrie vorhanden.

Wie wir bereits festgestellt haben, handelt es sich bei der Textilveredelungsindustrie um eine ausgesprochene Qualitätsindustrie, die noch dazu eine recht bedeutende Vielgestaltigkeit der Veredelungsarten aufzuweisen hat, wobei der Unterschied in dem Textilrohstoff, in dem Veredlungsverfahren selbst oder in den verwendeten Hilfsmitteln bestehen kann. Der Prozeß des einfachen Veredelns von Stapelwaren, speziell von Baumwollfabrikaten, vollzieht sich allerdings nach den Prinzipien der Massenproduktion. Diese darf aber für die Textilveredelungsindustrie nicht als charakteristisch angesehen werden.[3]) Vielmehr zeichnet sich der größte Teil der Veredelungsarbeiten durch eine recht weitgehende Spezialisation aus.[4]) Die Preistarife der verschiedenen Verbände zeigen eine außerordentlich reichhaltige Musterkarte von Veredelungsarten, die je nach dem Rohstoff, den verwendeten Chemikalien oder den Veredelungsmethoden von einander abweichende Anforderungen stellen. Diese Mannigfaltigkeit der Veredelungsarten erschwert naturgemäß das Aufstellen eines einheitlichen Preistarifes in hohem Grade. Für viele Ausrüstungsarbeiten kommen noch dazu künstlerische Fähigkeiten in Betracht und eigene Muster und Modelle spielen eine große Rolle. Je individueller aber das einzelne Produkt ist, umso schwieriger läßt es sich kartellieren. Dazu führt Wiedenfeld[5]) z. B. aus: „Ausgeprägte Individualerzeugnisse

---

[1]) Schäffer, Kartelle und Konzerne, erschienen in „Strukturwandlungen der deutschen Volkswirtschaft“ hrsg. von B. Harms, S. 330:“ . . . wie es denn überhaupt die Durchdringung des Kartellgedankens mit der Juristerei fertigbrachte, diesen allmählich auf Zweige der Wirtschaft auszubreiten, die ihm bisher völlig fern gestanden hatten. . . Ein ganzes Arsenal von Mitteln führte dazu, daß man letzten Endes heute kaum mehr eine einzige Industrie als schlechthin kartellunfähig bezeichnen kann“.

[2]) Lehnich, Vorlesung über Kartell- und Trustwesen, Sommersemester 1930. Wiedenfeld, Gewerbepolitik, S. 43 u. S. 96. v. Beckerath, Die Kartelle der deutschen Seidenwebereiindustrie, S. 156. Schäffer, a. a. O. S. 327. Tschierschky, Kartellorganisation, S. 24. Liefmann, Kartelle, Konzerne, Trusts, 7. Aufl. S. 37.

[3]) Dies zeigen auch die Ausführungen von Schieß a. a. O. S. 35.

[4]) Ausschuß zur Untersuchung der Erzeugungs- und Absatzbedingungen der deutschen Wirtschaft (Enquete-Ausschuß) 3. Arbeitsgruppe, 2. Teil. 4. Abschnitt. Textilindustrie B. S. 2.

[5]) Wiedenfeld, Gewerbepolitik, S. 96.

fallen aus dem Rahmen aller Kartelle heraus, selbst wenn sie vom Zwecke her miteinander im Wettbewerb stehen".

Die hohen Anforderungen, welche der Veredelungsprozeß an den Ausrüster stellt, haben nicht selten zur Folge, daß der einzelne Unternehmer Spezialtechniken beherrscht, die selbst mittlere und kleinste Betriebe in die Lage versetzen, durchaus konkurrenzfähig zu sein, wie z. B. in der Färberei.[1]) Wir sehen daraus, daß die Ausführung von großen einheitlichen Aufträgen wohl in der Veredelungsindustrie vorkommt, daß sie aber nicht als Norm in diesem Wirtschaftszweig anzusehen ist. Vielmehr haben wir es in dem größten Teil der Veredelungsindustrie mit ausgesprochenen Individualerzeugnissen zu tun, bei denen die Qualitätsunterschiede eine nicht zu unterschätzende Rolle spielen.

Als weitere Voraussetzung der Marktregelungsfähigkeit wird eine gewisse Konzentration des betreffenden Wirtschaftszweiges angesehen.[2]) Die Zahl der Betriebe darf nicht zu groß sein und es darf sich nicht um ausgesprochene Klein- oder Mittelbetriebe handeln, sondern möglichst um Großbetriebe. Ferner müssen die Betriebe, die für eine Kartellierung in Frage kommen, ungefähr die gleiche Betriebsgröße aufweisen. Diese einzelnen Faktoren werden zum mindesten als Momente angesehen, welche eine Marktregelung stark begünstigen.

Was zunächst die Zahl der Betriebe anbelangt, so haben wir in der Textilveredelungsindustrie Zweige, die eine recht bedeutende Vielheit der Ausrüstungsanstalten aufzuweisen haben, auf der andern Seite wieder solche, bei denen nur wenige Betriebe zu kartellieren sind. Während die „Vereinigung der Stückfärber von ganz- und halbseidenen Schirmstoffen" z. B. nur drei Werke umfaßt, erstreckt sich die Mitgliedschaft des „Bergischen Färber- und Bleichverbandes" auf 80 Ausrüstungsanstalten.[3]) Die Mehrheit der Kartelle der Textilveredelungsindustrie weist indes eine Mitgliederzahl unter 20 auf.[4]) Die große Zahl der Betriebe, die für eine Marktregelung in Frage kommen, spielt daher als hemmendes Moment in der Textilveredelungsindustrie nur in einigen Zweigen eine gewisse Rolle.

Eine erheblich größere Bedeutung für Eignung zur Marktregelung kommt dagegen der Tatsache zu, daß wir es in der Textilveredelungsindustrie vorwiegend mit Mittel- und Kleinbetrieben zu tun haben, und daß der Großbetrieb in diesem Wirtschaftszweig seltener anzutreffen ist.

---

[1]) Enquete-Ausschuß, Textilindustrie A, S. 40.

[2]) Kestner-Lehnich, a. a. O. S. 164: „Zunächst wird in der Regel ein gewisser Grad der Konzentration die Voraussetzung der Kartellbildung sein, sie zum mindesten sehr erleichtern".

[3]) Enquete-Ausschuß, Textilindustrie B, S. 6.

[4]) Uebersicht über den Gesamtverband, seine Einzelverbände und ihre Mitglieder.

Eine gewisse Mindestgröße wird aber als Voraussetzung der Kartellbildung angesehen.[1]) In Frage kommt die großindustrielle Produktionsweise nur bei Stapelwaren, wie z. B. in der Weißveredelung und bei Artikeln, die der Mode weniger unterworfen sind. Ebenso sind größere Färbereien vorhanden, aber bloß als Ausnahmen.[2]) Da das Optimum der Rentabilität in der Textilveredelungsindustrie im Mittelbetrieb zu erblicken ist, so erklärt sich daraus die geringe Zahl der Großbetriebe im Verhältnis zu der der Mittelbetriebe. Kleinbetriebe z. B. finden sich noch sehr häufig in der Garnveredelung.[3])

In der Tatsache, daß in demselben Zweig der Ausrüstung bis zu einem gewissen Grade sämtliche Betriebsgrößen nebeneinander bestehen, liegt ferner ein weiteres Moment, welches einer Marktregelung entgegensteht. Tschierschky[4]) führt hierzu aus: „Daher ist eine der wesentlichsten Voraussetzungen der Kartellierung eine verhältnismäßige unternehmungsweise Homogenität. Denn es leuchtet ohne weiteres ein, daß z. B. für aufs neueste und kapitalkräftigste eingerichtete Großunternehmen und handwerksmäßige Zwergbetriebe jedenfalls auf die Dauer keine Plattform für eine beiden Teilen gerechte Marktpolitik zu gewinnen ist. Die hochentwickelte Organisationstechnik hat freilich in dieser Hinsicht manche Kluft zu überbrücken verstanden". In der Textilveredelungsindustrie allerdings wird es sich vorwiegend um die Konkurrenz zwischen Klein- und Mittelbetrieb handeln, da der Entwicklung zum Großbetrieb recht bedeutende Hemmungskräfte entgegenstehen, die erst in einem späteren Abschnitt näher untersucht werden sollen. Die Tendenz geht also dahin, gleiche Betriebsgrößen herauszubilden. Darin liegt wieder ein kartellförderndes Moment.

Die unterschiedliche Betriebsgröße hat naturgemäß verschiedene Leistungsfähigkeit der einzelnen Firmen zur Folge.[5]) Je leistungs- und entwicklungsfähiger das einzelne Werk ist, desto schwerer läßt es sich kartellieren".[6]) Dieses Hindernis wurde in der Textilveredelungsindustrie

---

[1]) Schäffer, a. a. O. S. 327: „Man hatte den Eindruck, daß die kleinen Industriellen und die Kleinkaufleute über den erforderlichen Zusammenschlußgeist noch nicht verfügten, daß also eine gewisse Mindestgröße der Betriebe Voraussetzung für die Kartellbildung war".

[2]) Uebe, a. a. O. S. 23.

[3]) Enquete-Ausschuß, Textilindustrie B, S. 2.

[4]) Tschierschky, Kartellorganisation, S. 23.

[5]) Analog hierzu führt v. Beckerath die Schwierigkeiten der Marktregelung in der Seidenwebereiindustrie an, welche sich aus der verschiedenen Betriebsgröße und der dadurch bedingten unterschiedlichen Leistungsfähigkeit ergeben. v. Beckerath, Die Kartelle der Seidenwebereiindustrie, S. 150.

[6]) Kestner-Lehnich, a. a. O. S. 13.

aber dadurch überwunden, daß gerade die größeren Werke am stärksten für die Kartellierung eintraten. [1])

Nun braucht allerdings mit der Größe der Betriebe noch keine entsprechend vermehrte Wettbewerbsfähigkeit Hand in Hand zu gehen. Dies mag für Industrien mit hohen konstanten Kosten, bei denen die Qualität keine ausschlaggebende Rolle spielt, bis zu einem gewissen Grade der Fall sein, weil hierbei der Anteil der konstanten Kosten, welcher auf die Produktionseinheit entfällt, geringer wird und damit gleichzeitig den Preis des Produktes senkt. Anders aber liegen die Verhältnisse in der Textilveredelungsindustrie. Hier haben wir zwar ebenfalls sehr hohe konstante Kosten, doch können die finanziellen Vorteile des Großbetriebes durch Qualitätsunterschiede aufgehoben werden, wozu auch der kleinste Betrieb in der Lage ist. Dadurch, daß er irgendwelche Spezialtechniken besitzt, kann er durchaus in der Lage sein, mit einem größeren Betrieb erfolgreich in Wettbewerb zu treten.

Die Schwierigkeiten einer genaueren Kalkulation und damit des Aufstellens eines einheitlichen Preistarifes sind aber nicht nur durch die verschiedene Betriebsgröße und die damit verbundenen unterschiedlichen Kostenfaktoren bedingt, sondern sie besteht für die Textilveredelungsindustrie schlechthin. Die Aufträge liegen meist nur für kurze Zeit fest und es besteht nur geringe Möglichkeit, sichere Betrachtungen über die voraussichtliche Entwicklung des Marktes anzustellen. Ferner kommt hinzu, daß große Posten in verhältnismäßig leicht auszuführenden Veredelungsarbeiten die Kosten erheblich herabsetzen. Kommen also verschiedene Aufträge in ein und derselben Ausführung zusammen, so tritt dadurch eine recht bedeutende Senkung der Gestehungskosten ein. Die Farbflotte z. B. muß angesetzt werden, oder der Kessel muß angeheizt werden, gänzlich unabhängig davon, ob sie zu 50 oder zu 100% ausgenützt werden können. Dieses erschwert notwendigerweise eine sichere Kalkulation außerordentlich. [2])

---

[1]) Kestner-Lehnich, a. a. O. S. 15: „So bilden in der Textilveredelungsindustrie die größeren Werke den Grundstock der Kartelle, während die mittleren und kleineren Betriebe sich als Außenseiter meist eine bessere Beschäftigung versprechen". Aehnlich schreibt Schieß, a. a. O. S. 34, über die Verhältnisse in der Schweizer Textilveredelungsindustrie: „Der Umstand, daß das Interesse an einem Kartell zwischen den verschiedenen Betrieben je nach dem Grad ihrer Leistungsfähigkeit und Ausdehnungsmöglichkeit verschieden ist, bildet für die Kartellierung oft ein schwieriges Hindernis. Dieses wurde aber in allen Zweigen der Textilveredelungsindustrie leicht überwunden, da hier die großen Betriebe, die zufolge ihrer stärkeren wirtschaftlichen Stellung eher als die kleinen in der Lage wären zu opponieren, die Kartellgründung jeweils unterstützen". Ebenso Uebe, a. a. O. S. 32.

[2]) Die Schwierigkeiten einer genauen Kalkulation zeigen die Ausführungen des Geschäftsführers des Gesamtverbandes vor dem Enquete-Ausschuß (Textilindustrie B, S. 29): „In der Textilveredelungsindustrie kann ich den einzelnen Auftrag nicht kalkulieren, da er meist mit anderen Aufträgen zusammen ausgeführt wird und sehr viel von der Eingliederungsmöglichkeit im Betriebe abhängt... Da ich aber bei der Hereinnahme der einzelnen Aufträge meist nicht weiß, wie der Beschäftigungsgrad im allgemeinen und die Beschäftigung in dem betreffenden Artikel im besonderen sein wird, fehlt mir die Grundlage für die Vorkalkulation".

Schieß [1]) führt noch weiter für die Schweizer Textilveredelungsindustrie hierzu aus: „Man kann auch wirklich in allen Branchen der Textilveredelungsindustrie feststellen, daß verschiedene kleine Betriebe, obwohl sie unrationeller arbeiteten, ihre Kundschaft durch besonders billige Preise zu halten suchten. Diese besonders billigen Ausrüster begnügten sich mit einem außerordentlich bescheidenen Einkommen. Mancherorts erweckte es sogar den Eindruck, als ob eine zuverlässige Kalkulation überhaupt gefehlt hätte". [2])

Diese außerordentliche Erschwerung einer sicheren Kalkulation kann aber gleichzeitig eine Marktregelung begünstigen. „Trotzdem kann das Bedürfnis, eine gewisse Einheitlichkeit in die Preisbildung hineinzubringen, außerordentlich groß sein, sei es, daß die Mitglieder des Verbandes sich auf der Grundlage unrichtiger Kalkulationsmethoden bekämpfen, sei es, daß die Konkurrenz so scharf ist, daß den Mitgliedern zweckmäßigerweise eine einheitliche Richtlinie für die Preisstellung an die Hand gegeben wird". [3])

Dadurch, daß es dem Veredler fast unmöglich ist, seine Gestehungskosten genau zu errechnen, kommt ein gewisses Gefühl der Unsicherheit über die einzelnen Unternehmer. Sie werden es daher vorziehen, sich zu verständigen als ganz im Ungewissen zu schweben.

Eine Folge der verschiedenen Betriebsgröße sei noch angeführt, nämlich die Unterschiede in der persönlichen Einstellung des einzelnen Unternehmers, je nachdem ob es sich um einen Großbetrieb handelt oder einen Kleinbetrieb, der noch stark handwerkliche Züge aufweist. Schäffer schreibt hierzu [4]): „Man kann sich vorstellen, wie solche Verschiedenheiten der Betriebsgröße und Betriebsart auch ins gesellschaftliche Gebiet hinüberspielen; der Generaldirektor eines Riesenunternehmens sieht ganz anders aus als der Mann, der in irgend einer Stelle des schlesischen oder des Erzgebirges das gleiche Produkt erzeugt. Beide sprechen verschiedene Sprachen, beide stehen den allgemeinen Problemen mit verschiedener Einstellung gegenüber."

Die Hemmungskräfte, welche sich einer Marktregelung entgegenstellen, können schließlich auch im Markt selbst liegen. Die Textilveredelungsindustrie ist eine marktferne Industrie. Je weiter aber der Markt, umso schwieriger ist eine Marktregelung durchzuführen. Als ausgesprochene Bereitschaftsindustrie ist die Textilveredelungsindustrie nicht in der Lage,

[1]) Schieß, a. a. O. S. 44.

[2]) Auf Grund persönlicher Mitteilung erfuhr ich, daß die Verhältnisse in Deutschland ebenso lagen.

[3]) Lehnich, Kartelle und Staat, S. 52.

[4]) Schäffer, a. a. O. S. 331.

den Markt unmittelbar zu beeinflussen. Außerdem ist die Textilveredelungsindustrie in weitgehendem Maße von der Mode abhängig, wodurch sie recht starken Schwankungen ausgesetzt ist. Diese dauernden Modewellen werden aber noch dadurch verstärkt, daß die Mode weit rascher wechselt als früher. Immer mehr Artikel und immer breitere Bevölkerungsschichten geraten außerdem in den Einfluß der Mode.[1]) Soweit die Textilveredelungsindustrie einen zwingenden Einfluß auf die Gestaltung der Mode hat, wie z. B. durch die großen Modedrucker, sind die Modeeinflüsse auf die allgemeinen Saisonschwankungen beschränkt. Von den übrigen Betrieben dagegen erfordern die Modewellen ein dauerndes Anpassen an die Hauptmodelinien, wodurch ein ständiges Umstellen der Produktion sowohl im Rohstoff, als auch in den chemischen und mechanischen Hilfsmitteln notwendig wird. Die Folgen des zeitweisen Auftretens der Modewellen sind starke Unregelmäßigkeiten der Produktion, da die Saisonwaren wegen ihrer kurzen Verkaufsmöglichkeit nicht auf Lager gearbeitet werden können, und damit zusammenhängend eine weitgehende Vergrößerung des Risikos eintritt.[2])

Die Mode macht ferner eine starke Spezialisierung zwischen einer Vielheit von Unternehmen unentbehrlich.[3]) Sie steht somit genau dem entgegen, was als Voraussetzung der Marktregelungsfähigkeit angesehen wird, nämlich Massenproduktion und eine gewisse Konzentration der einzelnen Betriebe. So führt auch Troeltsch[4]) aus: „Dabei fehlt den Modeindustrien fast immer der Ausweg, durch Kartelle, Konventionen und dergleichen die Gefahren der schrankenlosen Konkurrenz im eigenen Lager und den Druck, den der Zwischenhandel auf sie ausübt, zu verkleinern." Weiter schreibt er[5]): „Das Lebenselement aller Modeindustrien ist Bewegungsfreiheit des einzelnen Unternehmers. In dieser Beziehung ist die Modeproduktion mit der Tätigkeit des Künstlers eng verwandt. Der Zwang, bestimmte Preise einzuhalten, würde die Initiative so einengen, daß alle Originalität schließlich erstürbe."

---

[1]) Troeltsch, Volkswirtschaftliche Betrachtungen über die Mode, S. 14/15.

[2]) Göcke, a. a. O. S. 49/50; Troeltsch, a. a. O. S. 39/40, führt hierzu aus: „Trotzdem bleibt das Risiko der Produzenten von Modeartikeln ein viel größeres als dasjenige von Unternehmern, die auf solche verzichten. Und da die Anzahl der letzteren immer mehr sinkt, weil der verschärfte Wettbewerb dem einzelnen Unternehmer kaum mehr die Wahl läßt, so kann man, wie im Vertrieb, so auch in der Erzeugung die Zunahme des spekulativen Charakters der Betriebe als allgemeine Wirkung der Herrschaft der Mode bezeichnen.

[3]) v. Beckerath, Zwangskartellierung oder freie Organisation, S. 26.

[4]) Troeltsch, a. a. O. S. 40. Aehnlich drückt sich Tschierschky, Kartellorganisation, auf S. 24 aus: „So sind z. B. Industrien gleichbleibender Massenerzeugnisse leichter als Industrien qualitätsdifferenzierter Produkte zu kartellieren, konjunkturfreie Märkte leichter als von Saison- oder Modeabsatz beherrschte".

[5]) Troeltsch, a. a. O. S. 41.

Wir sehen also, daß sich in der Textilveredelungsindustrie recht bedeutende Hemmungskräfte der Marktregelung entgegenstellen, die sowohl in den Wirtschaftssubjekten, in dem Wirtschaftszweig selbst und im Markt liegen.

2. Die fördernden Momente.

In jedem Industriezweig bestehen aber neben hemmenden Momenten auch solche, die eine Marktregelung begünstigen. So sind auch in der Textilveredelungsindustrie trotz der differenzierten Wirtschaftsbedingungen eine Reihe von Faktoren gegeben, die eine Kartellierung in hohem Grade fördern. Die begünstigenden Momente können ebenso wie die hemmenden in dem Wirtschaftszweig selbst liegen oder durch die Marktverhältnisse gegeben sein. Untersuchen wir zunächst diejenigen Voraussetzungen einer Marktregelung, die in der Textilveredelungsindustrie selbst vorhanden sind.

Als wichtigster dieser Faktoren in der Textilveredelungsindustrie ist eine in hohem Grade vorhandene Stabilität und Uebereinstimmung der Kosten der einzelnen Ausrüstungsbetriebe zu erwähnen. Die Gestehungskosten in der Textilveredelungsindustrie setzen sich zu 30—40% aus Löhnen und Gehältern zusammen,[1]) stellenweise erreichen sie einen noch höheren Prozentsatz.[2]) Da die Löhne tariflich geregelt sind, ergibt sich in diesem Produktionsfaktor kein Unterschied für die einzelnen Betriebe. Im gesamten Reich zwar weichen die Tarife von einander ab, doch sind diese Unterschiede nicht mehr so wesentlich wie früher. Dieses Moment ist ferner deshalb von untergeordneter Bedeutung für die Textilveredelungsindustrie, da 19 von den 36 Kartellen dieses Industriezweiges nicht fachlich, sondern regional gegliedert sind,[3]) und damit die Mitglieder eines Kartells meist dicht beieinander wohnen. Zum Teil werden die örtlichen Unterschiede in den Tarifen auch durch die Leistungen der Arbeiter ausgeglichen, ein Moment, welches dadurch als nicht unwesentlich anzusehen ist, daß von dem einzelnen Arbeiter in sehr vielen Ausrüstungsarbeiten nicht bloß rein mechanische Dienste verlangt werden, sondern in betriebstechnischer Hinsicht werden häufig recht hohe Anforderungen an ihn gestellt.

Im wesentlichen können wir also eine weitgehende Uebereinstimmung der Löhne bei den einzelnen Veredelungsbetrieben der gleichen Art feststellen. Daß diese Tatsache als ein die Marktregelung in hohem Grade fördernder Faktor angesehen wird, insbesondere in Anbetracht des relativ

[1]) Enquete-Ausschuß, Textilindustrie B, S. 22.

[2]) Ebd. S. 27. Eine Färberei mit kleinen Wareneinteilungen in häufig wechselnder Ausrüstung erreicht leicht eine Lohnquote von 50%.

[3]) Ebd. S. 6.

hohen Lohnanteils an den Gesamtgestehungskosten, zeigen die Ausführungen Tschierschkys:[1]) „Auch ungleiche Kapitalkraft . . . differenzieren die wirtschaftlichen Kräfte der Mitglieder, während jedenfalls das Lohnkonto, dessen Unterschiede vor dem Kriege bei Gewerben mit hohem Arbeitswertanteil am Erzeugnis vielfach allein schon die für die Kartellierung notwendige Schablonisierung der Preiskalkulation unmöglich machten, heute angesichts der allgemeinen Tarifpolitik kaum noch ins Gewicht fällt. Insoweit wirkt also die neue stark schematisierende Lohn- und Arbeitszeitpolitik seit dem Kriege kartellfördernd."

Einen weiteren wichtigen Bestandteil der Gestehungskosten bilden die Ausgaben für Kohle. Da deren Preis von den Syndikaten festgesetzt wird, ergibt sich auch hierin eine Gleichstellung der einzelnen Firmen untereinander. Ebenso sind die Chemikalien, Farbstoffe und sonstigen Hilfsmaterialien von den Lieferanten aus im Preise gebunden.[2]) Bis zu einem gewissen Grade wird auch derjenige Teil der Produktionskosten, der auf Abschreibungen entfällt, übereinstimmen. Nun arbeitet die Textilveredelungsindustrie an und für sich mit einem sehr hohen Anlagekapital.[3]) Da wir es außerdem in der Textilveredelungsindustrie vorwiegend mit Naßbetrieben zu tun haben und die einzelnen Maschinen infolgedessen einem rechten hohen Verschleiß unterworfen sind, da ferner infolge der rasch wechselnden Mode recht häufig Neuanschaffungen erforderlich sind und die alten Anlagen unbrauchbar werden, ergibt sich daraus, daß dieser Teil der Gestehungskosten in manchen Betrieben nicht unwesentlich sein wird. Letzten Endes sind auch die einzelnen Veredler hinsichtlich der Steuern und sozialen Lasten bis zu einem hohen Grade gleichgestellt. Claren erklärt daher mit Recht,[4]) daß die Kalkulation der Betriebe „eine Art Zwangsbasis" hat. „Wie selten in einem Industriezweig, ergeben sich aus dieser Gleichmäßigkeit und Konstanz der Kosten außerordentliche günstige Voraussetzungen für eine kartellmäßige Festlegung der Preise."[5])

Diese Feststellung hat natürlich nur bedingten Wert. Wenn nämlich in einem Industriezweig die verschiedensten Betriebsgrößen nebeneinander bestehen, so müssen sich daraus naturnotwendig recht bedeutende Unterschiede in den einzelnen Gestehungskosten ergeben. Nun wirken aber in der Textilveredelungsindustrie der Entwicklung zum Großbetrieb recht starke Kräfte entgegen. Wenn die Großbetriebe zwar die konstanten Kosten infolge eines höheren Beschäftigungsgrades auf eine breitere Basis ver-

---

[1]) Tschierschky, Kartellorganisation, S. 35.

[2]) Enquete-Ausschuß, Textilindustrie B, S. 5.

[3]) Goecke gibt a. a. O. auf S. 52 das Anlagekapital mit 60% des Gesamtkapitals an.

[4]) Claren, a. a. O. S. 8.

[5]) Enquete-Ausschuß, Textilindustrie B, S. 5.

teilen können und dadurch gegenüber kleineren Betrieben wettbewerbsfähiger sein können, so werden sie auf der andern Seite infolge ihrer stärkeren Kapitalinvestitionen von den Saison-, Mode- und Konjunkturschwankungen in weit höherem Maße getroffen als die Mittel- und Kleinbetriebe. Infolge dieser Tendenz zum Mittelbetrieb ergibt sich für die Unternehmungen die weitgehende Stabilität und Uebereinstimmung der einzelnen Kalkulationsfaktoren.

Weiterhin begünstigt wird das Streben nach Marktregelung durch die in verschiedenen Zweigen der Textilveredelungsindustrie geringe Zahl der Betriebe. Diese Tatsache fällt noch dadurch besonders ins Gewicht, daß die wenigen Unternehmer der gleichen Art meist in demselben Ort ihren Sitz haben. Dadurch ist natürlich eine weit engere Fühlungnahme möglich.[1]) Daß dies für den größeren Teil der Textilveredelungsindustrie zutrifft, zeigen allein die Namen der bestehenden Kartelle. Außerdem wurde bereits angeführt, daß 19 von den 36 Kartellen örtlich gegliedert sind. Ihre Mitglieder sitzen also meist in einem geographisch eng begrenzten Gebiet zusammen. Weiterhin förderlich für die Marktregelungsbestrebungen ist schließlich das Fehlen der Heimarbeit. Es handelt sich in der Textilveredelungsindustrie faßt ausschließlich um Fabrik- und Handwerksbetriebe. Lediglich das Noppen wird verschiedentlich noch von Heimarbeitern ausgeführt.

Die eine Marktregelung begünstigenden Faktoren liegen aber nicht nur in der Struktur des betreffenden Wirtschaftszweiges selbst, sondern auch in den Marktverhältnissen.

Hierzu ist in erster Linie die relative Monopolstellung der Textilveredelungsindustrie zu erwähnen.[2]) Bis zu einem gewissen Grade sind die Spinner, Weber und Grossisten auf die deutsche Ausrüstungsindustrie angewiesen. Ganz abgesehen davon, daß die höheren Transportkosten im Falle der Ausrüstung im Ausland die Vorteile des billigeren Angebotes oft aufwiegen mögen, spielen hierbei die Zölle eine Rolle. Diese fallen allerdings dann nicht ins Gewicht, wenn für den passiven Veredelungsverkehr Zollfreiheit besteht.

Unter Veredelungsverkehr ist der Zustand zu verstehen, daß Textilwaren nach dem Ausland gesandt werden, um dort veredelt und dann

---

[1]) Wie Schieß ausführt, liegen in der Schweiz dieselben Verhältnisse vor. Schieß, a. a. O. S. 30 u. 31. „Fast alle Zweige der Textilveredelungsindustrie haben geographisch eine geringe Ausdehnung angenommen. In dieser Tatsache liegt m. E. ein die Kartellierung begünstigendes Moment".

[2]) Kestner-Lehnich, a. a. O. S. 346: „Kartelle mit einem örtlichen Monopol, wie, um nur zwei Beispiele zu nennen, verschiedene Kartelle der Ziegelei- und Textilveredelungsindustrie. . . können durch eine einseitige Politik für die von ihnen abhängigen Wirtschaftszweige und für die Gesamtwirtschaft unter Umständen ebenfalls schwere Gefahren mit sich bringen".

wieder in das Ursprungsland zurückgeführt zu werden. Aktiver Veredelungsverkehr liegt dann vor, wenn die Ware aus dem Ausland eingeführt, im Inland veredelt und anschließend wieder ausgeführt wird. Umgekehrt spricht man von passivem Veredelungsverkehr, wenn inländische Waren ins Ausland gesandt werden, dort ausgerüstet und alsdann wieder eingeführt werden.[1]) Für diesen Veredelungsverkehr besteht Zollfreiheit, die indes an hier nicht näher zu untersuchende Bedingungen geknüpft ist.

In Frage kommt der deutsche passive Veredelungsverkehr hauptsächlich für die Schweiz, für die Tschechoslowakei und Elsaß. Erfolgen wird er nur solange, als die Vorteile der billigeren Preise nicht durch die Transportkosten wettgemacht werden. Außerdem ist der passive Veredelungsverkehr nach § 3 der Veredelungsordnung vom 5. April 1906 an folgende Bedingungen geknüpft: „Die zollfreie Wiedereinfuhr von Waren, die aus dem freien Verkehr des Inlandes zur Veredelung ausgeführt werden, soll nur ausnahmsweise zugelassen werden, insbesondere wenn die in Betracht kommenden Veredelungsarbeiten zur Zeit im Inland entweder gar nicht oder nicht in genügendem Umfang oder nicht in gleicher Güte bewirkt werden können oder wenn es sich um die Vornahme von Versuchen zur Erprobung von neuen Verfahren oder Mustern handelt.

Wird die Veredelung ausnahmsweise aus dem Grunde zugelassen, weil ihre Vornahme im Inland erhebliche Mehrkosten verursachen würde, so ist sie tunlichst auf die Waren zu beschränken, die nach der Rückeinfuhr wieder ausgeführt werden sollen".

Wir sehen also, daß der passive Veredelungsverkehr und dadurch die Konkurrenz des Auslandes durch die gesetzlichen Bestimmungen erschwert wird. Außerdem wird das Verhältnis der Transportkosten zu den Vorteilen im Preis den Ausschlag geben. Daraus ergibt sich zum Teil wenigstens die relative Monopolstellung der deutschen Ausrüstungsindustrie. Soweit innerhalb Deutschlands bestimmte Textilveredelungskartelle im Wettbewerb miteinander treten, läßt sich diese Konkurrenz durch Gegenseitigkeitsverträge vermeiden. Jedenfalls werden die Marktregelungsbestrebungen durch die relative Monopolstellung der deutschen Textilveredelungsindustrie in gewissem Grade gefördert.

Zu erwähnen ist noch, daß die Aufttraggeber der Ausrüstungsindustrie selbst eine Marktregelung begünstigten. Claren schreibt hierzu[2]): „So ist es denn nicht verwunderlich, daß eine Reihe von Verbänden der Veredelungsindustrie erst auf Anregung und im Zusammenwirken mit der Kundschaft entstanden ist, verschafft ihr doch die Kartellierung der Veredelungsindustrie hinsichtlich des Anteils der Ausrüstung an den Gesamt-

[1]) Claren, Der zollfreie Veredelungsverkehr mit dem Auslande, S. 9.

[2]) Claren, Denkschrift. . . S. 23.

gestehungskosten der Waren eine gewisse auf längere Sicht stabile Basis und außerdem die Gewißheit, daß ihre Konkurrenten im allgemeinen nur zu den gleichen Preisen und Bedingungen bedient werden wie sie selbst".

Während wohl der Normalfall der sein dürfte, daß die Auftraggeber um jeden Preis die Kartellierung zu verhindern suchen, um durch Ausspielen der Konkurrenten untereinander sich Vorteile zu verschaffen, so können wir wenigstens für einige Verbände der Ausrüstungsindustrie den immerhin nicht häufigen Fall feststellen, daß die vorgelagerte, respektive nachfolgende Wirtschaftsstufe selbst eine Kartellierung des anderen Wirtschaftszweiges begünstigt und fördert.[1] [2])

Zusammenfassend können wir also folgendes feststellen. In der deutschen Textilveredelungsindustrie stellen sich sehr viele Faktoren den Bestrebungen einer Marktregelung entgegen. Auf der andern Seite aber gibt es eine Reihe von Voraussetzungen, welche dieser Tendenz in hohem Grade entgegenkommen.[3])

Den Ausschlag gibt letzten Endes die Stärke des Marktregelungsbedürfnisses. Ist dieses sehr groß, wie z. B. in der Ausrüstungsindustrie auf Grund der Zusammensetzung der Kosten und des dadurch bedingten außerordentlich verschärften Konkurrenzkampfes, so werden trotzdem alle Hindernisse überwunden und ein Weg zur Marktregelung gefunden, sei es der der Kartellierung oder der Vertrustung.

---

[1]) So führt ein Geschäftsführer der Seidenveredelung vor dem Enquete-Ausschuß aus (Textilindustrie B, S. 36): „Interessant ist für die grundsätzliche Frage der Kartellierung, daß zu gewissen Zeiten, als die Seidenveredelungsindustrie noch nicht vollständig kartelliert war, unsere Auftraggeber selbst auf den Anschluß der nicht kartellierten Betriebe gedrängt haben, um nicht gewisse Unsicherheitsfaktoren in Rechnung stellen zu müssen".

[2]) Schieß erwähnt für die Schweizer Verhältnisse den Fall (a. a. O. S. 96), daß ein Kartell durch die Forderungen der Arbeiter auf erhöhten Lohn und verkürzte Arbeitszeit zustande kam. Doch dürfte für Deutschland kein Beispiel ähnlicher Art anzuführen sein.

[3]) Wegen der mehrfachen Uebereinstimmung der zugrunde liegenden Verhältnisse führe ich die Ausführungen v. Beckeraths in die Kartelle der deutschen Seidenweberei-Industrie, S. 156, an: „Der größere Erfolg ist dort, wo Produktions- und Absatzverhältnisse der Fabriken verhältnismäßig einfach und gleichartig sind, wo die Zahl der Unternehmer nicht zu groß ist oder die örtliche Nachbarschaft freundschaftliche Beziehungen vermittelt, die einem einmütigen Zusammenarbeiten zugute kommen. Die Hauptsache ist eine gewisse Einheitlichkeit in den Warenarten und Qualitäten und in der Herstellungsart der Waren, die eine Preisfestsetzung auf Grund gemeinsamer Kalkulation — eine andere ist technisch meist undurchführbar — einigermaßen erleichtert. Auf der andern Seite stehen die Verbände mit großer Mitgliederzahl, die große und kleine Betriebe umfassen, welche meist sehr verschiedenartige Ware unter verschiedenartigen Bedingungen herstellen und absetzen. Besonders handelt es sich um die ausgesprochene Nouveautéindustrie, wo von Saison zu Saison, ja von Woche zu Woche die Produktionsrichtung zwischen einer Unzahl verschiedener Warenarten wechselt. In mehreren Fällen sind die Standorte der betreffenden Industrien über weite Gebiete Deutschlands zerstreut".

4. Abschnitt.

Die Voraussetzungen der Textilveredelungsindustrie für die Form der Marktregelung.

1. Der kapitalistische Weg der Marktregelung.

Wie bereits angedeutet wurde, gibt es für die Form der Marktregelung zwei Wege, nämlich den genossenschaftlichen des Vertrages und den kapitalistischen. Für den ersteren kommen die Kartelle in Frage, für den letzteren die Konzerne, sobald sie zum Trust geworden sind.[1]) „Von einem Trust kann man jedoch erst dann sprechen, wenn durch Zusammenschlüsse gleichartiger Unternehmungen auf kapitalistischer Grundlage ein einheitlicher Wirtschaftskörper entsteht, dem eine nennenswerte Konkurrenz nicht gegenübersteht".[2])

Der Konzern kann vertikal oder horizontal aufgebaut sein. Der vertikale Konzern kann indes nie zum Trust werden, da er nicht den Markt beherrschen kann, es sei denn, er ist gleichzeitig horizontal aufgebaut. Die Form der vertikalen Konzernierung kommt daher für eine Marktregelung nicht in Frage, da ja hierbei die Konkurrenz der Betriebe „der gleichen Art" bestehen bleibt und in keiner Hinsicht eine Einschränkung erfährt. Einschränkung des Wettbewerbs ist aber das Wesen einer Marktregelung. Hierfür ist nur die horizontale Konzentration geeignet und nur bei dieser besteht die Möglichkeit einer Trustbildung.

Der Ausgangspunkt des Konzerns ist der Gedanke der Verbilligung der Produktionskosten, also der Rationalisierung, im Gegensatz zum Kartell,

---

[1]) Lehnich, Gutachten, S. 253. „Konzerne, an denen nur wenige Firmen einer Branche beteiligt sind, sind nicht in der Lage, gleichzeitig den Wettbewerb zu regeln". Ebd. S. 258. „Mit dem Problem der Wettbewerbsregelung befassen sich Konzerne erst dann, wenn sie nach wiederholten horizontalen Zusammenschlüssen eine marktpolitische Machtstellung besitzen, d. h. sich zu einem Trust entwickelt haben". Ebenso Lehnich, Vorlesungen über Kartell- und Trustwesen, Sommersemester 1930.

[2]) Lehnich, Kartelle und Staat, S. 27.

dem die Tendenz zur Wettbewerbsregelung zugrunde liegt.[1]) Die Möglichkeit der Marktbeeinflussung oder gar der Marktbeherrschung besteht aber für den Konzern erst dann, wenn er zum Trust geworden ist, d. h. wenn ihm „keine nennenswerte Konkurrenz" gegenübersteht.

Wir sehen also, daß die Marktregelung sowohl von Kartellen als auch von horizontal aufgebauten Konzernen vorgenommen werden kann. Welche von diesen beiden Formen für eine Industrie in Frage kommt, wird aber nur zu einem geringen Teil dem freien Willen der Unternehmer dieses betreffenden Industriezweiges unterliegen. Vielmehr wird diese Form der Marktregelung zu einem wesentlichen Teil von den Voraussetzungen des betreffenden Industriezweiges selber abhängen. So führt Lehnich aus[2]): „Für die Wege, die bei der Durchführung der Wettbewerbsregelung beschritten werden, ist die Dringlichkeit des Bedürfnisses und die in der einzelnen Branche bestehende technische Möglichkeit zu einer Regelung des Wettbewerbs zu gelangen, entscheidend".

Damit soll freilich nicht gesagt sein, daß für einen bestimmten Industriezweig nur die eine oder die andere Form der Marktregelung in Frage kommt. Es ist sehr wohl möglich, daß beide Wege beschritten werden. Bloß lassen sich ebenso wie für die Kartellierung auch für die Konzernierung gewisse zu erfüllende Grundbedingungen feststellen, vorausgesetzt natürlich, daß es sich um einen organischen Konzern, also einen „Arbeitskonzern" handelt und nicht um einen anorganischen, einen „Finanzkonzern", bei dem es lediglich darauf ankommt, die günstigsten Gewinnmöglichkeiten auszunutzen, der also rein spekulativen Interessen dient. Je nachdem, ob nun diese oder jene Voraussetzungen in einem bestimmten Industriezweig erfüllt sind, wird dadurch nicht gerade der Weg der Marktregelung absolut vorgezeichnet sein, wohl aber werden die Bestrebungen der Unternehmer dadurch in einem wesentlichen Grade gefördert und erleichtert werden. Wie bereits ausgeführt wurde, bestehen in der Textilveredelungsindustrie 36 Kartelle, während kein einziger Trust entstanden ist. Im folgenden will ich daher untersuchen, weshalb die Voraussetzungen in der Textilveredelungsindustrie eine Marktregelung durch Kartelle begünstigen, dagegen derjenigen durch Konzerne, resp. Trusts hindernd im Wege stehen.

---

[1]) Schäffer, a. a. O. S. 314/15: „Kartelle sind Organisationen, die sich eine Beeinflussung des Marktes zum Ziel setzen, sei es bei dem Einkauf der verschiedenartigen für den Produktionsprozeß oder für den Erwerb der Gegenstände notwendigen Mittel, sei es vor allen Dingen bei dem Verkauf der Produkte. Konzerne sind Betriebsformen und unterscheiden sich vom Einzelbetrieb nur dadurch, daß sie in zusammengefaßter Form die möglichst zweckmäßige und billige Herstellung oder Bereitstellung des Produktes vornehmen. Sie sind also Formen der Betriebsanordnung, während Kartelle Formen der Marktbeeinflussung sind".

[2]) Lehnich, Gutachten, S. 258.

Der Grund, weshalb sich in der Textilveredelungsindustrie keine horizontalen Konzerne gebildet haben, liegt im Wesen und Zweck der Konzerne selbst. Während das Ziel der Kartellierung die Wettbewerbsregelung ist, steht die Konzernentwicklung unter dem Gedanken der Verbilligung des Produktes, also unter dem technischen Gesichtspunkt der Rationalisierung.[1]) „Im wesentlichen treiben dieselben betriebs- und unternehmungstechnischen Gründe, die überhaupt zu einer Vergrößerung der Werke führen, auch zur Fusionierung und Konzernbildung: die Möglichkeit stärkerer Verteilung der Generalunkosten, bessere Ausnützung der Beamtenkraft der Absatzorganisation, Risikenverteilung u. a. m."[2])

Der Grundgedanke der Konzernbildung, nämlich die Tendenz zu rationalisieren, ist also meist identisch mit dem Bestreben nach Betriebsvergrößerung. Daher fallen auch die Kräfte, die sich in der Textilveredelungsindustrie der Konzentrationstendenz entgegenstellen, mit denen zusammen, die in diesem Industriezweig der Entwicklung zum Großbetrieb hindernd entgegentreten.

Wir haben bereits festgestellt, daß das wirtschaftliche Optimum in der Textilveredelungsindustrie im Mittelbetrieb zu erblicken ist. Auf Grund ihres Charakters als Lohnindustrie ist der Beschäftigungsgrad viel wesentlicher für die Rentabilität der einzelnen Betriebe in der Textilveredelungsindustrie als die Zusammensetzung der Kosten. Als Bereitschaftsindustrie fehlt der Ausrüstungsindustrie die Möglichkeit auf Lager zu arbeiten, sie ist lediglich auf die ihr zugehenden Aufträge angewiesen. Andererseits aber muß infolge der oft recht schwierigen Arbeit der Ausrüstung auch in schlechten Zeiten das technische Personal und der Arbeiterstamm beibehalten werden. Da die Textilveredelungsindustrie außerdem keine Möglichkeit besitzt, den Markt unmittelbar zu beeinflußen, stehen die Aufträge nur für kurze Zeit fest. All diese Momente haben naturgemäß recht bedeutende Schwankungen im Beschäftigungsgrad des einzelnen Ausrüstungsbetriebes zur Folge, von denen der Großbetrieb am stärksten betroffen wird. Daraus ergibt sich die Ueberlegenheit des Mittelbetriebes gegenüber dem Großbetrieb. Ferner wirken in der Textilveredelungsindustrie oft noch andere Faktoren der Entwicklung zum Großbetrieb entgegen, nämlich der kunstgewerbliche Charakter des Ausrüstens

---

[1]) Lehnich schreibt hierzu, Kartelle und Staat, S. 27: „Die Konzern- und Trustbildung ist besonders dort zu finden, wo von einer Zusammenlegung der Produktion ein verhältnismäßig starkes Sinken der Produktionskosten zu erwarten ist". Ebenso Lehnich, Gutachten, S. 253: „Zweck des kapitalistischen Zusammenschlusses zweier oder mehrerer Firmen ist in erster Linie die Verbilligung der Kosten". Schließlich gibt v. Beckerath in „Kräfte, Ziele und Gestaltungen in der deutschen Industriewirtschaft" S. 69, als Motive des horizontalen Zusammenschlusses an: Spezialisation, Normung, Typisierung, Reihen- und Massenfabrikation.

[2]) Kestner-Lehnich, a. a. O. S. 26.

und das Vorherrschen des Fabrikanten gegenüber dem Kaufmann. v. Beckerath schreibt hierzu [1]: „Das Optimum der Betriebsgröße für höherwertige und individuelle Ware liegt nicht mehr beim Großbetrieb, sondern beim Mittel- und oft beim Kleinbetrieb". An anderer Stelle führt v. Beckerath aus [2]: „Zu erdrücken waren sie (die kleineren Firmen) nicht, denn auf ihrem Spezialgebiet, der Fabrikation für den individuellen Geschmack, sind sie dem Großbetrieb überlegen und haben gegen diesen immer die Unterstützung der Kundschaft. Da der Großbetrieb ihren Markt und ihre Spezialkundschaft nicht versehen kann, kann er das Kontingent solcher Firmen nicht mit Vorteil ausbeuten und hat deshalb ein geringeres Interesse daran, eine Fusion zu erstreben".

Wir sehen also daraus, daß dieselben Kräfte, die in der Textilveredelungsindustrie einer Entwicklung zum Großbetrieb entgegenstehen, auch die Konzernbildung hemmen.[3])

Ein weiterer Faktor, der einer Konzentration nicht zu unterschätzende Schwierigkeiten bereitet, ist die in der Textilveredelungsindustrie besonders stark ausgeprägte familientraditionelle Einstellung der einzelnen Betriebsinhaber. Wie bereits ausgeführt wurde, entwickelte sich auf Grund der Tatsache, daß die einzelnen Betriebe viele Generationen hindurch in der gleichen Familie blieben, daß sich Spezialkenntnisse oft vom Vater auf den Sohn vererbten, ein besonderes Selbständigkeitsbewußtsein heraus, das seinen äußeren Ausdruck allein in der verhältnismäßig geringen Zahl der Aktiengesellschaften in der Textilveredelungsindustrie findet. Während bei einer Kartellierung die Selbständigkeit der einzelnen Unternehmer erhalten bleibt und nur je nach dem Grad der Kartellform entsprechend eingeschränkt wird, bedeutet eine Konzernierung aber gerade die Aufgabe dieser Selbständigkeit. Es ist daher erklärlich, daß sich gerade infolge dieses Familiencharakters der Betriebe der Textilveredelungsindustrie einem kapitalistischen Zusammenschluß recht bedeutende Hindernisse entgegenstellen.

---

[1]) v. Beckerath, Die Kartelle der deutschen Seidenwebereiindustrie, S. 176.

[2]) v. Beckerath, ebd. S. 179. v. Beckeraths Ausführungen beziehen sich zwar auf die Firmen der Seidenwebereiindustrie, doch lassen sie sich ebenso für die Ausrüstungsindustrie anführen, da bei diesem Industriezweig hinsichtlich der v. Beckerath gemachten Darlegungen betreffs individuellen Geschmack dieselben Verhältnisse vorliegen.

[3]) Daß die Konzentrationstendenz in der Textilveredelungsindustrie nur in beschränktem Maße vorhanden ist, zeigen auch die Ausführungen von Kestner-Lehnich a. a. O. S. 38, allerdings nur indirekt, da hier von den Konflikten innerhalb eines Kartelles die Rede ist: „Ob ein Kartell Ausdruck genossenschaftlicher oder kapitalistischer Bewegung ist, hängt wesentlich davon ab, wer sich zu dem Kartell zusammenschließt, ob große, entwicklungsfähige, kapitalkräftige Unternehmungen, wie die im Stahlwerksverband vereinigten Werke, oder dem Handwerk nahestehende Unternehmungen, wie in der Vogtländischen Spitzenindustrie oder in einem großen Teil der Textilveredelungsindustrie.

Diese Hemmnisse lassen sich allerdings dadurch überwinden, daß die bisherigen Inhaber weiterhin die Leiter ihrer Betriebe bleiben und nur an die Richtlinien des Verwaltungsrates oder einer ähnlichen Instanz der neu gegründeten Gesellschaft gebunden sind. Auch den Söhnen kann Gelegenheit gegeben werden, sich als Angestellte im Betriebe zu betätigen, wodurch ihnen gleichzeitig die Möglichkeit geboten ist, an einen leitenden Posten aufzurücken. So wurden übrigens diese Schwierigkeiten bei den englischen Zusammenschlußbestrebungen überwunden.

In Verbänden mit sehr vielen und vor allem kleineren Betrieben wird es allerdings recht schwer oder gar ganz unmöglich sein, einen umfassenden Zusammenschluß zustande zu bringen. Damit ist aber freilich nicht gesagt, daß nicht vorerst mal die leistungs- und entwicklungsfähigsten Werke sich zusammenschließen. Weitere Unternehmen werden sich dann erfahrungsgemäß verhältnismäßig rasch und leicht angliedern, wenn sich gewissermaßen erst ein Kristallisationspunkt herausgebildet hat. Die hier geschilderten Faktoren, welche der Konzentrationstendenz in der Textilveredelungsindustrie entgegenwirken, erheben freilich nicht den Anspruch auf Vollständigkeit, doch ist anzunehmen, daß in den eben dargelegten Momenten die Hauptschwierigkeiten einer Konzernbildung zu erblicken sind. Ich wiederhole daher nochmals: auch für die Textilveredelungsindustrie besteht trotz der großen Gegenkräfte die Möglichkeit der Marktregelung auf dem kapitalistischen Wege. Dies zeigen vor allem die Verhältnisse in der englischen Textilveredelungsindustrie. Hierbei kam es sehr wohl zu Fusionen, obwohl die Verhältnisse des betreffenden Industriezweiges in den beiden Ländern in gewissem Grade [1]) übereinstimmen. Zu nennen sind hierbei:

The Bradford Dyers' Association, Limited, Bradford,
The Bleachers' Association, Limited, Manchester,
The British Cotton & Wool Dyers' Association, Ltd., Manchester,
The Calico Printers' Association, Limited, Manchester,
The English Velvet & Cord Dyers' Association, Ltd., Manchester.[2])

---

[1]) Enquete-Ausschuß, Textilindustrie B, S. 74.

[2]) Entnommen: Committee on industry and trade, Survey of Textile-Industries. . . S. 27 ff und Halfeld, im Handelsteil der Münchner Neuesten Nachrichten vom 31. Mai 1930.

Wiedenfeld führt in „Das Persönliche". . . S. 34 aus: „Andererseits finden sich darin (Textilindustrie) aber, wenn auch als Ausnahmen, Unternehmungen von so gigantischer Kapitalkraft, daß sie die Eisenindustrie weit hinter sich zurücklassen und wohl nirgends auf der Erde ihresgleichen finden; die bekannte Garnfirma J. & P. Coats hat ein Kapital von mehr als 10, die Calico Printers' Association von mehr als 8. . . die Bleachers' Association von beinahe 7 Millionen £ und alle sind sie durch Fusionen bestehender Betriebe entstanden".

Neuerdings sind sogar Bestrebungen im Gange, sämtliche Verbände bzw. Aktiengesellschaften der englischen Ausrüstungsindustrie zu einem einheitlichen Trust zusammenzuschließen. Ebenso ist bei verschiedenen Färbereien der Tschechoslowakei eine Konzentration erfolgt.[1])

Die Frage des kapitalistischen Zusammenschlusses von Veredelungsanstalten zu Interessengemeinschaften oder ähnlichem wird infolgedessen auch in verschiedenen Verbänden der deutschen Textilveredelungsindustrie eifrig studiert[2]) und ist auch bereits Gegenstand der Erörterungen auf einer Vertreterversammlung des Gesamtverbandes der deutschen Textilveredelungsindustrie gewesen, wie mir von privater Seite mitgeteilt wurde.[3]) Doch haben diese Bestrebungen bisher noch zu keinem praktischen Ergebnis geführt.

---

[1]) Diese Tatsache erfuhr ich auf Grund privater Mitteilungen.

[2]) Enquete-Ausschuß, Textilindustrie B, S. 74.

[3]) Als Zweck des Zusammenschlusses wurden die Verbilligung und Verbesserung der Produktion und die Erzielung einer angemessenen Rente durch Rationalisierungsmaßnahmen angesehen. Als Mittel und deren Auswirkungen wurden angeführt:

1. Zusammenfassung der Aufträge durch Einrichtung einer gemeinsamen Auftragsannahmestelle. (Erfolg zweifellos).
   Wirkung: Beseitigung der gegenseitigen Preisunterbietungen innerhalb der beteiligten Veredelungsanstalten, Zusammenfassung kleiner Posten, Ersparnisse bei der Anfuhr und Ablieferung, insbesondere bei örtlichen oder bezirklichen Zusammenschlüssen.
2. Spezialisierung der angeschlossenen Betriebe.
   Wirkung: Verbilligung der Produktion durch gleichmäßigere Beschäftigung in ein und demselben Artikel, durch bessere Ausnutzung der Maschinen, Betriebsmaterialien, des Dampfes usw., größere Durchlaufsgeschwindigkeit, Qualitätsverbesserung auf Grund dauernder Beobachtung ein und desselben Artikels.
3. Einrichtung einer technischen Abteilung, die für die Rationalisierung der Betriebsanlagen fortlaufend sorgt.
   Wirkung: Steigerung der Leistungsfähigkeit des gesamten Betriebes.
4. Gemeinsame Erledigung aller Reklamationen.
   Wirkung: Abweisung unberechtigter Vergütungen, Verhinderung unerlaubter Vergütungen.
5. Gemeinsamer Einkauf von Kohlen, Farbstoffen, Chemikalien und anderen Betriebsmaterialien, event. auch Maschinen.
   Wirkung: Billigere Preise und bessere Bedingungen.
6. Austausch von Arbeitern bei örtlichen Zusammenschlüssen.
   Wirkung: Lohnersparnisse.
7. Austausch von Erfahrungen.
   Wirkung: Beseitigung der Geheimniskrämerei zu Gunsten des Fortschrittes aller beteiligten Werke.
8. Stillegung überflüssiger und unrentabler Betriebe.
   Wirkung: Bessere Beschäftigung der bestehen bleibenden Werke und damit höhere Rentabilität.

   Allgemeine Vorteile des Zusammenschlusses:

a) Stärkung der Stellung der Veredelungsindustrie gegenüber der Kundschaft.
b) Möglichkeit, die einzelnen Kunden individuell zu behandeln, ohne mit den Kartellaufsichtsbehörden in Konflikt zu kommen.
c) Besserer Ueberblick über die Dispositionen der Kundschaft und ihre Zahlungsweise. Geschlossenere Ausübung des Zurückbehaltungsrechtes.

Wir haben bereits festgestellt, daß in der Textilveredelungsindustrie infolge des überaus scharfen Konkurrenzkampfes das Bedürfnis nach einer Marktregelung sehr groß ist. Dem Versuch, dieses Ziel auf dem kapitalistischen Wege zu erreichen, stellen sich aber recht bedeutende Schwierigkeiten entgegen.

2. Der kartellistische Weg.

Da für die Textilveredelungsindustrie der erste Weg zu einer Marktregelung zu gelangen, nämlich der der Vertrustung auf dem Umwege über die Konzernbildung ausscheidet, bleibt somit nur die zweite Möglichkeit, die der Kartellierung. Daß schließlich sehr viele Industriezweige für den ersten Weg der Marktregelung noch gar nicht reif sind und ihnen nur die Möglichkeit der Kartellbildung offen bleibt, zeigen die Ausführungen Tschierschkys [1]: „Sodann ist aber der Ausschnitt der Industrie — von den anderen Gewerben ganz zu schweigen, der heute bereits dem großkapitalistischen Organisationsprozeß sich erschließt, bei uns jedenfalls noch ein relativ enger. Viel weitere Gebiete sind daher organisationstechnisch heute noch auf die Kartellierung angewiesen".

Ebenso wie der Weg, der zur Marktregelung führt, also der kapitalistische oder der genossenschaftliche, zu einem wesentlichen Teil durch die Voraussetzungen des betreffenden Industriezweiges bedingt ist, so ist auch die Form der Kartellierung selbst in hohem Grade von der Struktur der bestimmten Branche abhängig. Das Ziel ist selbstverständlich, möglichst den Markt zu beherrschen, doch werden sich nicht alle Gebiete der Marktätigkeit einer gemeinsamen Regelung unterwerfen lassen.[2] Die subjektiven Bestrebungen der einzelnen Unternehmer, eine möglichst vollkommene Marktregelung zu erreichen, finden daher ihre objektive Grenze in den Voraussetzungen des betreffenden Industriezweiges. Daher schreibt Tschierschky [3]: „Diese (die verschiedenen Kartellarten) aber sind wiederum nicht schlechthin durch freie Entschließung der in Frage kommenden Unternehmer bestimmbar, für die in der Regel begreiflicherweise eine möglichst weitgehende Beherrschung ihres Marktes die erstrebenswerte Aufgabe sein muß. Vielmehr werden sie durchweg höchst unpersönlich durch die je-

---

[1]) Tschierschky, Kartellpolitik, S. 119.

[2]) Wiedenfeld führt hierzu aus, Gewerbepolitik, S. 96: „Der Grad der Intensität, mit dem man sich bindet, hängt ebenso wie die Frage, ob es überhaupt zu einer Bindung kommt, nicht so sehr von der Schärfe des Wettbewerbs, als vielmehr von der Stärke der Hemmungskräfte ab, die auch der Kartellierung sich entgegenwerfen und wiederum in sachlichen, wie auch persönlichen Verhältnissen ihren Untergrund finden".

[3]) Tschierschky, Kartellorganisation, S. 28.

weilige Struktur des zu organisierenden Gewerbes und die ihnen gegenüberstehenden Marktkräfte grundlegend beeinflußt, welche die objektiven Voraussetzungen der Kartellierungsfähigkeit bieten".

Meinen Untersuchungen, inwieweit die Form der Kartellierung durch die Struktur der Textilveredelungsindustrie selbst bedingt ist, lege ich den von Lehnich gegebenen Kartellbegriff [1]) zugrunde und dessen Einteilung in die einzelnen Tätigkeitsgebiete eines Kartells.[2]) Demnach verstehe ich unter Kartellen: „Vereinbarungen zwischen selbständig bleibenden Unternehmern der gleichen Art, die mit Hilfe einer Regelung und Beschränkung des Wettbewerbs eine von dem Zustand der freien Konkurrenz abweichende Marktgestaltung herbeizuführen bestrebt sind". Hinsichtlich der Kartellformen unterscheide ich infolgedessen die Regelung:

1. der Verkaufsbedingungen,
2. der Preisstellung,
3. der Menge der Produktion,
4. der Verkaufstätigkeit.

Sämtliche 36 Kartelle der Textilveredelungsindustrie sind Konditionen- und Preiskartelle. Obwohl das Kartellierungsbedürfnis in dieser Branche ein außerordentlich starkes ist, wie wir bereits gesehen haben, ist es dennoch keinem Verbande gelungen, die höchste Kartellform, nämlich das Syndikat, zu erreichen. Nun wäre es allerdings ein Trugschluß, die Macht eines Kartells nach dem Grad der Kartellierung zu beurteilen.[3]) Vielmehr können auch losere Kartellformen einen durchaus weitgehenden Einfluß auf den Markt ausüben, ja sogar eine Monopolstellung erringen.[4])

Die Mittel, mit Hilfe derer die Verbände der Textilveredelungsindustrie ihre Stellung zu festigen versuchen, sollen indes erst in einem späteren Abschnitt genauer untersucht werden.

Das Wesen der Marktregelung besteht also darin, daß bestimmte Gebiete der Markttätigkeit einer gemeinsamen Regelung unterworfen werden. Je größer die Zahl der Wettbewerbsmöglichkeiten, über die gemeinsame Vereinbarungen getroffen werden, umso stärker ist der Grad

---

[1]) Lehnich, Gutachten, S. 253.

[2]) Lehnich, Kartelle und Staat, S. 43.

[3]) So schreiben Kestner-Lehnich in Organisationszwang S. 90: „Neben den immer zahlreicher werdenden Kartellen höherer Ordnung finden sich übrigens auch heute noch in Deutschland wie in den Vereinigten Staaten von Amerika dort, wo leicht übersehbare Verhältnisse vorliegen, Verabredungungen von ganz loser Form ohne besondere Organisation, die gleichwohl den größten Einfluß ausüben. Ueberhaupt darf man nicht aus der höheren Stufe der Organisation ohne weiteres auf die Stärke des Kartells schließen". Auf S. 178 heißt es weiter: „Man sieht aus alledem, daß es ein entschiedener Fehler ist, für die Wirkung der Kartelle auf die Volkswirtschaft Organisationen, die in ihren Formen gleich sind, auch in ihrer Wirkung als gleichbedeutend hinzustellen".

[4]) Kestner-Lehnich a. a. O. S. 146.

der Kartellbindung. Am vollkommensten ist daher die Wettbewerbsregelung dort, wo die Konditionen, die Preise und die Menge der Produktion einheitlich geregelt werden und wo die einzelnen Mitglieder ihren eigenen Verkaufsapparat aufgegeben haben und der Geschäftsverkehr zwecks besserer Kontrolle über eine Zentrale vor sich geht. Je stärker das Kartellierungsbedürfnis, umso größer ist infolgedessen auch die Tendenz, möglichst alle Gebiete der Markttätigkeit in die gemeinsame Regelung einzuschließen. Die Voraussetzung hierzu ist aber die technische Möglichkeit, über alle diese Gebiete gemeinsame Bestimmungen zu treffen. Hierin liegt neben dem Marktregelungsbedürfnis die wichtigste Erklärung, warum wir in einem Industriezweig nur diese oder jene Kartellform vorfinden.

Bei einem Konditionenkartell werden gemeinsame Verkaufs-, Lieferungs- und Zahlungsbedingungen aufgestellt, also die formelle Seite des Geschäftsverkehrs einheitlich geregelt. Welche Vielheit der Konditionen in der Textilveredelungsindustrie besteht, zeigen z. B. die Lieferungs- und Zahlungsbedingungen des „Verbandes der Deutschen Veredelungsanstalten für baumwollene Gewebe" E. V. Leipzig.[1]) Da die Auftraggeber der Textilveredelungsindustrie die Veredler auf Grund dieser Vielheit der Konditionen sehr gut gegeneinander ausspielen konnten und die meist kleineren Ausrüster der Geschäftsgewandtheit der Spinner, Weber oder Grossisten keineswegs gewachsen waren, lag naturgemäß das Verlangen nahe, zum mindesten hinsichtlich der Konditionen gemeinsam vorzugehen.[2]) Ist das Marktregelungsbedürfnis in einem Wirtschaftszweig nur relativ gering, dann wird das Konditionenkartell das Endziel der Kartellierungsbestrebungen sein. Dies ist außerdem dort der Fall, wo die Art des Artikels infolge zu großer Spezialisierung keinen weiteren Ausbau der Kartellform zuläßt.[3]) Derartige Verhältnisse liegen

[1]) Enquete-Ausschuß, Textilindustrie B. S. 91 ff.

[2]) v. Beckerath, Der Reperationsagent. . . S. 58: „Zum mindestens nicht geringer als die Bedeutung gut geführter Preiskartelle ist der Nutzen der Konditionenverbände. Sie beseitigen die aus wilder Konkurrenz entstehende Willkür in der Verteilung der Warenkreditlasten und der Produktions- und Absatzrisiken zwischen der Industrie und ihren Abnehmern und schaffen mit gleichartigen Bedingungen für gleichartige Lieferungen überhaupt erst die Basis für eine sachgemäße die Risiken des Absatzes mit berücksichtigende Kostenkalkulation der industriellen Herstellung". Ebenso S. 29/30. Und Tschierschky, Kartellpolitik, S. 32: „Es kommt hinzu, daß die Regelung der Konditionen in besonderem Grade die Uebersichtlichkeit der Geschäftsgrundlagen erleichtert".

[3]) Tschierschky, Kartellpolitik, S. 32. „Vielfach sind sie (die Konditionenkartelle) zudem namentlich auf industriellem Gebiete nur der erste Schritt auf dem schwierigen Parkett der Kartellierung, weil das höhere Ziel der Preisregulierung nicht, oder doch noch nicht durchführbar ist. Daneben kommen diese Kartelle auch vorzüglich in Gewerbezweigen, wie dem Groß- teilweise auch dem Einzelhandel in Frage, bei denen eine einheitliche Preisdurchführung schon wegen der starken Differenzierung ihrer geschäftlichen Grundlagen nur in ausnahmsweisen Sonderfällen gegeben ist". v. Beckerath, Kartelle der deutschen Seidenwebereiindustrie, S. 42: „An Kartelle der Preisregulierung wagte man sich im allgemeinen angesichts der großen Schwierigkeiten zunächst nicht heran".

für einen Wirtschaftszweig vor, bei dem der Persönlichkeit für den gesamten Geschäftsverkehr eine überragende Bedeutung zukommt. Lehnich schreibt hierzu [1]: „Reine Konditionenkartelle finden wir also vorwiegend dort, wo es auf die Individualität ankommt und der Persönlichkeit der Unternehmer hinsichtlich der Gestaltung der Ware und des Geschäftsverkehrs ein größerer Spielraum bleiben muß."

Die Bedeutung der Persönlichkeit gilt allerdings nicht nur für die Textilveredelungsindustrie allein, sondern für die Textilindustrie schlechthin. Daher finden sich auch in der Textilindustrie die meisten reinen Konditionenkartelle.[2])

Die Regelung des Wettbewerbs durch Konditionenkartelle ist allerdings recht unvollkommen, denn den einzelnen Unternehmern stehen noch andere Konkurrenzmöglichkeiten offen, wie z. B. die der Preise. Daher geht die Kartellbildung eine Stufe weiter, sobald das entsprechende Bedürfnis und die technische Möglichkeit der Durchführung vorhanden ist. Die Festsetzung der Preise wird infolgedessen in die Marktregelung mit einbezogen.

Voraussetzung der gemeinsamen Regelung der Preise ist die Möglichkeit der technischen Schablonisierung der Produkte.[3]) Daher führt Lehnich aus[4]): „Für eine einheitliche Preisfestsetzung sind nicht alle Wirtschaftszweige geeignet. Häufig scheitert die Festsetzung einheitlicher Preise an der Vielgestaltigkeit der Produktion. Ist der Konkurrenzkampf aber sehr scharf und daher das Bedürfnis nach einer Wettbewerbsregelung dringend, dann werden trotz aller technischen Schwierigkeiten doch Mittel gefunden, die einheitliche Preisfestsetznng durchzusetzen."

In der Textilveredelungsindustrie wurde der Konkurrenzkampf noch dadurch besonders verschärft, daß sich die einzelnen Ausrüster auf Grund unrichtiger Kalkulation bekämpften. Infolgedessen war das Verlangen nach einheitlicher Preisfestsetzung außerordentlich groß und selbst die Vielheit und starke Differenziertheit der Ausrüstungsarbeiten vermochten die Bildung eines Preiskartells nicht aufzuhalten.

Die einzelnen Möglichkeiten der technischen Durchführung der gemeinsamen Preisfestsetzung brauchen hier nicht näher untersucht zu werden, doch pflegen Verbände mit vielen kleinen Firmen dazu überzugehen, mit Hilfe von Kalkulationsschemata den einzelnen Mitgliedern

[1]) Lehnich, Kartelle und Staat, S. 45.

[2]) Lehnich, Kartelle und Staat, S. 45. Wiedenfeld, Gewerbepolitik, S. 127. Schäffer, a. a. O. S. 330, bezeichnet sogar die Textilindustrie als „Eldorado für Mogelkartelle", eben weil hier nur die geringste kartellmäßige Bindung möglich ist.

[3]) Tschierschky, Kartellorganisation, S. 49, S. 51.

[4]) Lehnich, Gutachten, S. 264.

eine sachgemäße Preisberechnung zu ermöglichen.[1]) Eine Preisfestsetzung nach unsachgemäßen und willkürlichen Gesichtspunkten hätte unbedingt die Auflösung des betreffenden Kartells zur Folge. Eine vernünftige und angemessene Preisfestsetzung ist daher das Lebenselement eines Preiskartells. Daraus wieder ergibt sich die Bedeutung, welche der Methode, mit Hilfe derer der Preis festgesetzt wird, beizumessen ist. Gutgeleitete Kartelle pflegen heute ihre Preise auf Grund des Durchschnitts der Gestehungskosten ihrer Mitgliedsbetriebe zu errechnen. Von besonderer Bedeutung ist daher für diese Werke eine genauere Ermittlung ihrer Gestehungskosten. Dies wird oft dadurch gefördert, daß die Verbandsleitung ihren Mitgliedern Kalkulationsschemata an die Hand gibt, mit Hilfe derer eine genauere Feststellung der Selbstkosten vorgenommen werden kann. Sofern das Kartell einigen Bestand haben soll, was ja wohl im Normalfall immer anzunehmen sein wird, ergibt sich daraus gerade für ein Preiskartell die unbedingte Notwendigkeit einer vernünftigen Preisfestsetzung auf Grund einer zuverlässigen Kalkulation. Tschierschky schreibt hierzu[2]): „Zweifellos ist aber die Entwicklung, zu einer vertieften Grundlage der Preispolitik vorzuschreiten und hierfür das Mittel einer rationalisierten Kalkulation zu verwenden, heute allgemein nicht mehr vom Progamm der Kartellpolitik abzusetzen."

Die Kalkulation ist vor allem dort für den einzelnen Verband von besonderer Bedeutung, wo man auf Grund eines außerordentlich starken Marktregelungsbedürfnisses über das Preiskartell hinaus gern eine Stufe weitergehen möchte, wo aber die Möglichkeit der Bildung eines Kontingentierungskartells auf Grund der fehlenden technischen Voraussetzungen nicht mehr besteht. Daher ist das Kernproblem eines Preiskartells die Festsetzung des angemessenen Preises. Es heißt also, erstens den wirklichen Durchschnittspreis zu finden, zweitens differenziale Renten zu verhindern, also möglichst gleichgroße Differenzen zu erreichen. Nur wenn dieses Ziel erreicht ist, wird das Preiskartell von einer gewissen Dauer sein. Die Schwierigkeit eines Preiskartelles liegt nicht darin, es zustande zu bringen, sondern es durchzuhalten, im Gegensatz zum Kontingentierungskartell.

Daher sind die meisten reinen Preiskartelle oft nur von kurzer Dauer, sofern sie nicht in der Lage sind, die Außenseiter zum Beitritt in den Verband zu veranlassen und das Entstehen neuer durch eine gemäßigte Preispolitik und die Anwendung geeigneter Sicherheitsmaßnahmen zu verhindern. Lehnich führt hierzu aus[3]): „Jedoch sind

[1]) Lehnich, Kartelle und Staat, S. 52.

[2]) Tschierschky, Kartellpolitik, S. 75.

[3]) Lehnich, Kartelle und Staat, S. 55.

reine Preiskartelle, auch wenn sie eine mäßige Preispolitik betreiben, im allgemeinen nur schwer für längere Zeit aufrecht zu erhalten." [1])

Verschiedene Kartelle der Textilveredelungsindustrie weisen eine recht beträchtliche Lebensdauer auf, verschiedentlich fällt ihre Gründung noch in das vorige Jahrhundert. Dies zeigt wenigstens in einem gewissen Grade, daß es die Verbände verstanden haben, durch geschickte Preispolitik und Anwendung geeigneter Maßnahmen, sei es durch interne oder externe Organisationszwangsmittel, ihren Bestand zu sichern.

In Anbetracht des überaus scharfen Konkurrenzkampfes und des dadurch bedingten starken Marktregelungsbedürfnisses liegt das Bestreben nahe, eine höhere Stufe der Kartellierung zu erreichen und auch die Menge der Produktion in die gemeinsame Regelung einzuschließen. Sind die Konditionen und die Preise einheitlich festgelegt, so bleibt den einzelnen Unternehmern immer noch die Möglichkeit, sich dadurch Konkurrenz zu machen, daß jeder versucht, einen möglichst großen Teil der vergebenen Aufträge an sich zu reißen, von dem Wettbewerb durch Qualität ganz abgesehen. Die Konkurrenz kann nur dadurch beseitigt werden, daß die Gesamtheit der Ausrüstungsaufträge in einem bestimmten Verhältnis auf die einzelnen Veredelungsbetriebe verteilt wird. Doch muß dieser Versuch scheitern, weil die Möglichkeit fehlt, dies praktisch durchzuführen. Wohl wird es möglich sein, die Produktion von Massengütern oder Rohstoffen nach einem bestimmten Schlüssel auf die einzelnen Betriebe zu verteilen.[2]) Wie sollen aber die Aufträge in Ausrüstungsarbeiten bei ihrer starken Differenziertheit und Spezialisation sowohl im Rohstoff als auch in der Ausrüstungsart nach einem festgelegten Schema vergeben werden! Dieselben Schwierigkeiten würden sich ergeben, wenn jedem Ausrüstungsbetrieb ein bestimmter Kundenkreis oder ein fest begrenztes Absatzgebiet zugesichert werden sollte. Dies wäre nur insofern möglich, als die einzelnen Aufträge hinsichtlich ihrer Ausführung keine wesentlichen Unterschiede aufweisen würden. In der Textilveredelungsindustrie aber spielt gerade die Qualität der Verarbeitung eine besondere Rolle

[1]) Weiter führt Lehnich in „Kartelle und Staat" S. 76 aus: „Nur selten gelingt es der Leitung eines Preiskartells, die Preisbindung durch viele Jahre hindurch aufrecht zu erhalten. Wo das möglich ist, handelt es sich um Artikel, die keine wesentlichen Konjunkturschwankungen aufzuweisen haben. Auch wird die Durchhaltung eines reinen Preiskartells dort wesentlich erleichtert, wo mit der Steigerung des Umsatzes keine erhebliche Senkung der Gestehungskosten eintritt. Hier ist die Tendenz zur Steigerung der Produktion nicht so ausgeprägt, daß sie die ganze Entwicklung der Branche beherrscht. Die Mitglieder suchen eine Verbilligung der Gestehungskosten dann mehr in der technischen Vervollkommnung ihres Betriebes als in einer Steigerung der Produktion."

[2]) Klotzbach, Der Roheisenverband, S. 23 ff. Wiedenfeld, Gewerbepolitik, S. 114 ff.

und kaum ein Betrieb ähnelt darin dem anderen. Zum mindesten ist dies in der überwiegenden Mehrzahl der Veredelungsanstalten der Fall.

Wie soll für Betriebe mit zum Teil erheblicher Leistungsverschiedenheit eine feste Relation gefunden werden; denn eine Festlegung der Produktionsmengen bedeutet naturgemäß für eine gewisse Zeit eine Gleichmäßigkeit der Entwicklung aller Beteiligten. Für einen Wirtschaftszweig, dessen Unternehmen auf Grund ihrer Qualitätsleistungen ganz verschiedene Entwicklungsmöglichkeiten vor sich haben, ist es daher geradezu ein Unding, eine Mengenfestlegung durchzuführen und dadurch die Firmen zum Verzicht auf die Ausnützung ihrer Entwicklungsmöglichkeit zu bewegen. Denn gerade in der Festlegung dieses Verhältnisses zwischen den einzelnen Betrieben liegt ja die Schwierigkeit der Bildung eines Kontingentierungskartells.

Eine Ausnahme hiervon bilden freilich diejenigen Veredelungsanstalten, welche die Ausrüstung billigerer Stapelwaren vornehmen, bei denen der Qualität der Ausführung keine überragende Bedeutung zukommt. Hierfür liegen die Verhältnisse anders. Doch kommt die Ausführung einheitlicher Aufträge nur für eine geringe Zahl der Veredelungsbetriebe in Frage und für den weitaus größeren Teil ist die großindustrielle Produktionsweise nicht das Charakteristikum.

Ferner wird als Voraussetzung eines Kontigentierungskartells eine gewisse Konzentration des betreffenden Industriezweiges angesehen. So führt Lehnich z. B. aus[1]): „Aber auch die schärfste Konkurrenz mit den schwersten Folgen führt in der Regel doch nicht zu einer Kontingentierung, wenn sich nicht vorher eine gewisse Konzentration der Betriebe vollzogen hat. Eine wesentliche Voraussetzung für erfolgreiche Kontingentierungsverhandlungen ist, daß die Zahl der zu kontingentierenden Betriebe nicht zu groß ist."

Wie wir bereits gesehen haben, weisen manche Verbände der Textilveredelungsindustrie eine recht stattliche Mitgliederzahl auf. Es ist nur allzu erklärlich, daß es meist erheblich schwerer sein wird, ein festes Kräfteverhältnis für eine große Anzahl von Unternehmen aufzustellen, die noch dazu in der Betriebsgröße Unterschiede aufzuweisen haben, als für eine geringe Zahl von Großunternehmungen. Ausnahmen mögen freilich hierin vorkommen, doch werden dann meist besondere Verhältnisse vorliegen. Dies ist z. B. dann der Fall, wenn zwar die Zahl der zu kontingentierenden Betriebe sehr groß ist, auf wenige Unternehmen zusammen aber ein recht hoher Prozentsatz der Gesamtproduktion entfällt. Dann werden die vielen kleinen Betriebe sich wohl oder übel an der Kontingentierung beteiligen müssen, wenn sie nicht Gefahr laufen

[1]) Lehnich, Kartelle und Staat, S. 61.

wollen, von den großen Werken entweder im Konkurrenzkampf ganz vernichtet oder aufgekauft zu werden.[1])

Nun gibt es nicht nur die bereits erwähnten Möglichkeiten, ein Kontingentierungskartell technisch durchzuführen, nämlich daß die regelrechte Produktionsmenge in einem bestimmten Verhältnis auf die einzelnen Betriebe verteilt wird, oder daß die Absatzgebiete und die Kunden den einzelnen Kartellmitgliedern zur alleinigen Belieferung zugesichert werden. Daneben besteht noch die Möglichkeit der Bildung eines Spezialisierungskartells. Hierbei liegt die Mengenregelung darin, daß jeder einzelne Unternehmer eines Verbandes sich auf gewisse Spezialitäten beschränkt. Dies bedeutet natürlich einen weitgehenden Eingriff in die Selbständigkeit der einzelnen Unternehmer. Daraus wieder ergibt sich, daß der Produzent infolge des erheblich größeren Risikos nur dann eine solche Bindung eingehen kann und wird, wenn er die Gewähr hat, daß der Bestand des Kartells auf viele Jahre gesichert ist. Eine weitgehende Spezialisation hat doch meistens nicht unwesentliche Betriebsumstellungen zur Folge, die sich vielleicht erst nach längerer Zeit auswirken und den Betrieb rentabel machen.

Für diese Form der Kartellierung ist nicht allein der Gedanke der Marktregelung maßgebend, sondern die Tendenz zu rationalisieren ist meist in gleichem Grade vorhanden. Daher wird ein Spezialisierungskartell nur unter den dargelegten Voraussetzungen zustande kommen und die Verhandlungen der einzelnen Unternehmer werden meist recht beträchtliche Schwierigkeiten zu überwinden haben.

Wir sehen daraus, daß die Bildung eines Kontingentierungskartells für die Textilveredelungsindustrie nicht in Frage kommt, weil sich infolge der Vielgestaltigkeit und Differenziertheit der Ausrüstungsarbeiten eine Mengenregelung unter den einzelnen Mitgliedern praktisch nicht durchführen läßt.[2])

Dieselben Schwierigkeiten, die in der Textilveredelungsindustrie der Bildung eines Kontingentierungskartells entgegenstehen, treten aber auch bei einem Verkaufskartell oder Syndikat auf. Bei dieser Form der Marktregelung geben die einzelnen Mitglieder ihren eigenen Verkaufsapparat auf und die unmittelbare Verbindung zwischen den Kartellmitgliedern und den Kunden ist unterbrochen. Hierin liegt naturgemäß

---

[1]) Lehnich erwähnt hierzu in „Kartelle und Staat" S. 62 den Fall des Drahtverbandes, der über 150 Mitglieder zählt, und bei welchem kaum 10 Betriebe etwa 75% der Produktion umfassen.

[2]) Schieß führt zwar a. a. O. S. 95 für die Schweizer Textilveredelungsindustrie einen Fall einer Mengenregelung an. Zu einer Kontingentierung kam es hier lediglich während des Krieges bei den Stück- und Strangfärbern und zwar infolge ungenügender Zufuhr von Rohstoffen, sowie behördlicher Rationierung der Kohle.

bereits ein starkes Hindernis begründet. Denn der Verzicht auf den eigenen Verkaufsapparat, auf den persönlichen Konnex mit der Kundschaft bedeutet für den einzelnen Unternehmer einen Entschluß von weitgehender Tragkraft. Daher wird er sich seines wichtigsten Kampfmittels auch nur dann begeben, wenn er die Ueberzeugung hat, daß der Bestand des Syndikates für viele Jahre gesichert ist und daß er nicht bereits nach kurzer Zeit vielleicht einem neuen Konkurrenzkampf ausgesetzt ist.

Für die neugegründete Verkaufsstelle ergibt sich die Aufgabe der Verteilung der eingegangenen Aufträge an die einzelnen Ausrüster. Nach welchen Gesichtspunkten soll diese Verteilung erfolgen? Die Schwierigkeit ist daher praktisch dieselbe wie bei der Bildung eines Kontingentierungskartells. Die Zentralisation des Verkaufs ist daher überhaupt nicht durchführbar. Die Verteilung der Aufträge wäre möglich, wenn es sich um Massenprodukte handelte, deren Ausrüstung keine wesentlichen Unterscheidungen aufzuweisen hat. Daher führt Tschierschky zur Frage der Voraussetzung eines Syndikates aus:[1] „Sie sind deshalb in aller Regel auch nur für Massengüter geeignet, die sowohl in ihrer technischen Erzeugung wie in ihren Verkaufsgrundlagen gut berechenbar bleiben. Es scheiden also sowohl noch unentwickelte wie vor allem starken Konjunkturen natürlichen oder spekulativen Charakters ausgesetzte Gewerbe aus ... denn stark zersplitterte und besonders in der Produktionsgröße wesentlich verschiedene Unternehmen setzen der Syndizierung erhebliche, häufig unüberbrückbare Schwierigkeiten entgegen."[2]

Wir haben bereits festgestellt, daß die hier von Tschierschky angegebenen Voraussetzungen für die Textilveredelungsindustrie allerdings nicht zutreffen. Daher ist diesem Industriezweig die höchste Form der Kartellierung versagt und es bleibt somit nur die Möglichkeit der Bildung von Konditionen- und Preiskartellen übrig.

Daß auch in der Ausrüstungsindustrie Versuche einer Syndizierung angeregt worden sind, erwähnt v. Beckerath.[3] Doch dieser Gedanke mußte wieder fallen gelassen werden wegen der sich ergebenden Schwierigkeiten.

Wo die Schaffung einer gemeinsamen Verkaufsstelle nicht durchführbar ist, wird verschiedentlich zur Bildung zentraler Abrechnungsstellen geschritten. Diese Abrechnungsstellen können sowohl die Rechnungen der Veredler an die Kundschaft versenden als auch die Einziehung der

---

[1]) Tschierschky, Kartellorganisation, S. 61/62.

[2]) Aehnlich schreibt Tschierschky in „Kartellpolitik" S. 35 und v. Beckerath, in „Kräfte, Ziele und Gestaltungen" ... S. 46/47.

[3]) v. Beckerath, Zwangskartellierung oder ... S. 43.

Rechnungsbeträge übernehmen. In der Abrechnungsstelle selbst erfolgt eine Ueberprüfung der Rechnungen, so daß dadurch ungerechtfertigte Vergünstigungen der Ausrüster an ihre Kunden vermieden werden sollen. Von der Möglichkeit der Errichtung solcher Abrechnungsstellen haben verschiedene Verbände der Textilveredelungsindustrie Gebrauch gemacht. Damit soll wenigstens zum Teil eine Umgehung der Verbandsbestimmungen seitens der Kartellmitglieder verhütet und eine bessere Kontrolle über dieselben ermöglicht werden. Auf diese Weise versucht die Textilveredelungsindustrie, sich wenigstens zum Teil die Vorteile eines Syndikates zu verschaffen, nämlich des größeren inneren Haltes eines Kartells eben durch die bessere Möglichkeit, Umgehungen der Verbandsbestimmungen seitens der im Kartell zusammengeschlossenen Unternehmer zu verhüten.

Zusammenfassend gelangen wir zu folgendem Ergebnis. Ebenso wie in anderen Wirtschaftszweigen ist auch in der Textilveredelungsindustrie der Weg zur Marktregelung nicht der Willkür der in Frage kommenden Unternehmer anheim gegeben, sondern die Form der Marktregelung ist in überwiegendem Maße durch die Eigenarten des betreffenden Industriezweiges selbst bedingt. Der kapitalistische Weg des Trustes, der auf dem Umwege über den Konzern zu erreichen wäre, scheidet deshalb aus, weil dieselben Gründe, die einer Entwicklung zum Großbetrieb in der Textilveredelungsindustrie hindernd im Wege stehen, auch der Konzentrationstendenz entgegenwirken. Wenn es schließlich in England zur Bildung von Trusts gekommen ist, so darf hierbei nicht übersehen werden, daß die Verhältnisse in England in verschiedener Hinsicht nicht mit den deutschen übereinstimmen, da hier der Frage des Standortes, des Familienbesitzes und anderen Momenten eine andere Rolle zukommt.[1])

Es bleibt somit für die deutsche Textilveredelungsindustrie nur die zweite Möglichkeit, zu einer Marktregelung zu gelangen, nämlich die des Vertrages, der Kartellierung. Auch hierin zeigt sich, daß der Grad der Kartellbindung zum wesentlichen Teil durch die Struktur der Branche selbst bestimmt ist. Die höchste Form der Kartellbindung, das Syndikat, läßt sich nicht erreichen, weil die hierfür erforderlichen Voraussetzungen nicht gegeben sind. Aus den gleichen Gründen scheitert der Versuch der Bildung eines Kontingentierungskartells, da er sich technisch nicht durchführen läßt. Trotz des überaus starken Marktregelungsbedürfnisses ist infolgedessen in der Textilveredelungsindustrie nur die Möglichkeit der Bildung von Konditionen- und Preiskartellen gegeben. Die Vorteile der Syndizierung versuchen sich einzelne Verbände durch Errichtung von zentralen Abrechnungsstellen wenigstens teilweise zu verschaffen.

---

[1]) Enquete-Ausschuß, Textilindustrie B, S. 74.

Infolge des Fortbestehens der latenten Konkurrenz ist schließlich jede Marktregelung in Form der Kartelle nur als eine Kompromißlösung anzusehen,[1]) so daß die Vermutung nahe liegt, daß auch die deutsche Textilveredelungsindustrie die Bildung von Konditionen- und Preiskartellen nicht als das Endziel ihrer Organisationspolitik ansehen wird. Auf die bestehenden Bestrebungen habe ich bereits hingewiesen, die noch eine nicht unwesentliche Förderung erfahren durch die Kartellverordnung vom 2. November 1923 und die dadurch geschaffene Kartellrechtsprechung. Dies ergeben recht deutlich die Ausführungen des Geschäftsführers des Gesamtverbandes der deutschen Textilveredelungsindustrie bei den Verhandlungen vor dem Enquete-Ausschuß.[2])

---

[1]) Lehnich schreibt hierzu in seinem „Gutachten" auf S. 268: „Solange die Selbständigkeit der an der Wettbewerbsregelung beteiligten Unternehmungen gewährleistet bleibt, wird das individuale Interesse und damit die Grundlage des Konkurrenzkampfes aufrechterhalten. Zumeist nimmt der Konkurrenzkampf nur veränderte Formen an. Selbst die weitestgehende Regelung des Wettbewerbs bedeutet in Anbetracht der beschränkten Dauer nur einen Waffenstillstand im Konkurrenzkampf."

Weiter heißt es auf S. 262: „Die Wettbewerbsregelung in der Form von Kartellen trägt somit den Charakter eines Kompromisses."

[2]) Enquete-Ausschuß, Textilindustrie B, S. 76.

5. Abschnitt.

Die bestehenden Verbände in der Textilveredelungsindustrie.

1. Die Entstehung der Kartelle.

Entsprechend den Ursachen der Zusammenschlüsse, nämlich der allgemeinen Verschlechterung der wirtschaftlichen Verhältnisse und der dadurch bedingten außerordentlichen Verschärfung des Konkurrenzkampfes, die letzten Endes zum finanziellen und technischen Niedergang vieler Ausrüstungsbetriebe führte, fallen die Gründungen der ersten Kartelle in der deutschen Textilveredelungsindustrie als ausgesprochene „Kinder der Not“ [1]) in die 90er Jahre des vorigen Jahrhunderts.[2]) So entstand der erste Verband im Jahre 1892, nämlich der Verband Westdeutscher Stoff-Druckereien und Stück-Färbereien in München-Gladbach. Es folgten in den nächsten Jahren die Samtappretur-Vereinigung zu Krefeld im Jahre 1893, die Stückfärberei-Vereinigung des Wuppertals in Barmen im Jahre 1894 und die Konvention Sächsisch-Thüringischer Färbereien zu Greiz ebenfalls im Jahre 1894.

Infolge der Besserung der wirtschaftlichen Lage um die Jahrhundertwende kam es zehn Jahre lang zu keiner neuen Kartellgründung in der Textilveredelungsindustrie. Die Kartellbewegung setzte aber wieder ein, als die Konjunktur nachließ und die wirtschaftlichen Kämpfe zwischen den Ausrüstern und ihren Auftraggebern sich verschärften. So entstanden vom Jahre 1904—1907 allein 8 Verbände, nämlich die Stoffappretur-Vereinigung, die Presserei-Vereinigung, und die Vereinigung für Ausrüstung asiatischer Seidenstoffe. Sämtliche drei Kartelle entstanden im Jahre 1904 mit dem Sitz in Krefeld. Es folgte im nächsten Jahre die Druckerei-Vereinigung in Krefeld. In Meerane entstand im Jahre 1905 die Vereinigte Garnfärbereien und Appreturanstalten Meerane-Glauchau und Umgebung GmbH. Im gleichen Jahre wurde in Krefeld die Vereinigung der Stückfärber von ganz- und halbseidenen Schirmstoffen, in Borghorst

---

[1]) Kleinwächter, Die Kartelle, S. 143.

[2]) Claren, a. a. O. S. 6, 25 und 26.
Enquete-Ausschuß, Textilindustrie B, S. 5 und 6.

in Westfalen der Verband Münsterländer Ausrüster gegründet. Es folgte im Jahre 1906 der Verband der Seidenfärbereien in Krefeld. Im Jahre 1907 wiederum wurden drei Verbände gegründet und zwar der Bergische Färber- und Bleicherverband E. V. in Barmen, der Verband der deutschen Veredelungsanstalten für baumwollene Gewebe E. V. und der Verband der Deutschen Kaliko-Fabrikanten E. V., beide mit dem Sitz in Leipzig.

In den Jahren 1909 und 1910 wurden vier neue Kartelle aufgebaut und zwar die Vereinigten Lohnfärbereien von Forst, Cottbus und Umgegend E. V., im Jahre 1910 die Vereinigung der Ausrüster ganz- und halbseidener Bänder in Krefeld, die Vereinigung Schlesisch-Sächsischer Leinengarnbleicher in Lauban und der Verband der Ausrüster am Stück erschwerter Bänder in Krefeld. Wir sehen also, daß nicht weniger als 19 Verbände ein Alter von mindestens 20 Jahren aufzuweisen haben und die Gründung von vier Kartellen allein liegt über 30 Jahre zurück.

Von 1910 bis zu Beginn des Krieges sind drei neue Verbände entstanden. Dies sind die Vereinigung der Stückfärbereien ganz- und halbseidener Gewebe in Krefeld im Jahre 1911. Es folgt im Jahre 1912 die Interessengemeinschaft der Genua-Cordausrüster in München-Gladbach und im Jahre 1913 die Vereinigung Westdeutscher Leinengarnbleicher in Neersen im Rheinland.

In die Kriegszeit fällt die Gründung von fünf neuen Veredlerkartellen. So entstand im Jahre 1915 die Färberei-Vereinigung von Chemnitz und Umgegend GmbH. mit dem Sitz in Chemnitz. Im Jahre 1916 wurden zwei Verbände neu aufgebaut und zwar der Baumwollfärber-Verband in Krefeld und der Verband Deutscher Wachstuch-, Ledertuch- und Kunstlederfabriken E. V. in Leipzig. Es folgten im Jahre 1917 der Verband Deutscher Veredelungsanstalten für Leinengewebe E. V. in Lauban und im Jahre 1918 der Verband Vogtländischer Ausrüstungsanstalten E. V. in Plauen.

In der Nachkriegszeit wurden noch neun Kartelle gebildet, im Jahre 1919 allein fünf davon. Es sind dies der Verband Oberlausitzer Lohnveredelungsanstalten E. V. in Zittau, die Färberei-Vereinigung im oberen Erzgebirge GmbH. in Annaberg und die Konvention der Walker und Appreteure E. V. in Forst. Auch in Süddeutschland entstanden zwei Verbände, nämlich der Verband der Süddeutschen Garnveredelungsindustrie E. V. in Stuttgart. Im gleichen Jahre noch wurde der Verband der Textillohnveredelungsindustrie Oberfrankens E. V. in Hof gebildet. Es folgten noch im Jahre 1920 die Vereinigung der Färbereibesitzer von Aachen und Umgebung E. V. in Aachen, im Jahre 1921 die Färbereivereinigung Mühlhausen in Thüringen GmbH. in Mühlhausen. Schließlich wurden im Jahre 1923 noch zwei Kartelle gegründet, und

zwar der Verband Westdeutscher Veredelungsanstalten für Leinengewebe in Bielefeld und der Verband Rheinisch-Westfälischer Blau-Stück-Färbereien in München-Gladbach.

Im ganzen entstanden somit 36 Verbände, deren Mitglieder sich über das ganze Reich verteilen. Von diesen 36 Kartellen sind wieder 19 regional und 17 fachlich aufgebaut. Die Gründe hierfür liegen teils in der Spezialisierung der Textilveredelungsindustrie nach Standorten, teils in der Gleichartigkeit der Interessen der Veredler einer Verarbeitungsart gegenüber den Auftraggebern.[1])

Ueber den 36 Kartellen steht als Dachverband der im Jahre 1919 gegründete Gesamtverband der deutschen Textilveredelungsindustrie E. V. in Berlin. Dieser ist indes nicht als ein Kartell anzusehen, sondern als Spitzenverband, welcher die Interessen der ihm angeschlossenen Kartelle gegenüber Gesetzgebung und Verwaltung vertritt. Auf die weiteren Aufgaben des Gesamtverbandes wird noch in einem späteren Abschnitt genauer eingegangen werden.

2. Rechtsform und Organe der Kartelle der Textilveredelungsindustrie.

In den Kartellen der Textilveredelungsindustrie finden wir keine einheitliche Rechtsform vor. Wir haben die Formen des Vereins, und zwar des eingetragenen wie des nichteingetragenen, der Gesellschaft des bürgerlichen Rechts und der GmbH.[2])

Sämtliche Verbände haben in ihrem inneren Aufbau zwei Organe gemeinsam, nämlich die Mitgliederversammlung und die Geschäftsführung, bei einigen Verbänden auch Vertrauensmann genannt. In den Fällen, in denen die Rechtsform des Verbandes einen Vorstand vorschreibt, wird diese Funktion von dem Geschäftsführer übernommen, oder von einzelnen Kartellmitgliedern, teilweise von sogenannten Vorstandskommissionen, welche sich aus verschiedenen Verbandsangehörigen zusammensetzen.

Die Stimmenzahl der einzelnen Mitglieder in der Mitgliederversammlung ist abhängig von der Höhe des Umsatzes in Verbandswaren im vorangegangenen Jahr. Verschiedentlich[3]) ist allerdings insofern eine Staffelung erfolgt, als den kleineren Veredlern eine relativ höhere Stimmenzahl zugebilligt ist als den größeren.

---

[1]) Enquete-Ausschuß, Textilindustrie B, S. 6.

[2]) Claren, a. a. O. S. 9.

[3]) So z. B. im Verband der Deutschen Veredelungsanstalten für baumwollene Gewebe E. V. Leipzig. Enquete-Ausschuß, Textilindustrie B, S. 11.

Neben diesen beiden Organen, dem Geschäftsführer und der Mitgliederversammlung sind bei einzelnen Verbänden noch Sonderkommissionen gebildet aus den Kreisen der Mitglieder, welche bestimmte Angelegenheiten zu erledigen haben. In Frage kommt hierfür insbesondere die Vorbereitung von Vorschlägen über Festsetzung der Preise, der Lieferungs- und Zahlungsbedingungen, welche hinterher der Mitgliederversammlung zur Beschlußfassung vorgelegt werden. Außerdem bestehen solche Sonderkommissionen zur Begutachtung von Reklamationen der Kundschaft.

Verschiedene Verbände haben sich bei der Geschäftsstelle eine Abrechnungsstelle eingerichtet, deren Zweck es ist, die Rechnungsbeträge der Verbandsmitglieder einzuziehen. Damit sollen vor allem eine pünktliche Bezahlung seitens der Kundschaft erreicht werden und im Falle verspäteter Zahlung oder unberechtigter Abzüge unangemehme direkte Auseinandersetzungen zwischen den Veredlern und den Auftraggebern vermieden werden. Bei Beanstandungen veredelter Waren versucht ferner die Abrechnungsstelle eine gütliche Einigung zwischen den beiden Parteien herbeizuführen. [1])

Einzelne Verbände haben sich noch besondere Abteilungen zur Erledigung juristischer, technischer oder betriebsorganisatorischer Fragen errichtet.

3. Aufgaben und Tätigkeit der Kartelle in der Textilveredelungsindustrie.

Der Tätigkeitsbereich der Verbände der Textilveredelungsindustrie ist schon aus der Form der Kartellierung ohne weiteres zu ersehen, nämlich die Festsetzung einheitlicher Lieferungs- und Zahlungsbedingungen und gemeinsame Regelung der Preise.

Daneben freilich hat jedes der 36 Kartelle noch Aufgaben zu erfüllen, vor die jede Verbandsleitung schlechthin gestellt ist. Sie können sich sowohl im Innen- als auch im Außenverhältnis jedes Verbandes ergeben. Als wichtigste dieser Aufgaben im Innern des Kartells seien nur die Kontrolle der einzelnen Verbandsmitglieder über die Einhaltung der übernommenen Kartellverpflichtungen genannt, sowie die Erziehung der einzelnen Betriebe im Sinne einer Verbesserung und Verbilligung der Produktion. Nach außen kommen als hauptsächlichste Aufgaben der Verbandsleitung in Frage der Schutz der im Kartell zusammengeschlossenen Unternehmungen gegen die Konkurrenz von außerhalb des Verbandes stehenden Einzelfirmen oder von Zusammenschlüssen solcher durch Kartelle oder Konzerne. Ferner ist die Wahrung der Interessen der Verbandsmitglieder gegenüber der Kundschaft oder Kundschaftsverbänden zu erwähnen

[1]) Näheres hierüber bei Claren, a. a. O. S. 9, 11 und 12.

und letzten Endes die Vertretung des kartellierten Wirtschaftszweiges gegenüber den Behörden. Diese letzte Aufgabe ist in der Textilveredelungsindustrie indes in weitgehendem Maße dem Spitzenverband übertragen, dem Gesamtverband der deutschen Textilveredelungsindustrie.

Konditionenfestsetzung: Werfen wir zunächst einen Blick auf die Regelung der Konditionen. Wie bereits erwähnt wurde, finden wir darin eine außerordentliche Vielheit in der Ausrüstungsindustrie vor. Durch eine gemeinsame Regelung der Lieferungs- und Zahlungsbedingungen aber hatten die Ausrüster die Gewißheit, daß der ruinöse Konkurrenzkampf wenigstens auf diesem Teilgebiet ausgeschaltet war und daß sich von nun an der Wettbewerb nur noch im Preis und der Qualität der Waren auswirken konnte.

Die Größe der Lieferungs- und Zahlungsbedingungen ist z. B. aus den Untersuchungen vor dem Enquete-Ausschuß ersichtlich.[1]) Eine genauere Darstellung der gesamten Konditionen würde zu weit führen, daher will ich mich hier nur auf die wichtigsten beschränken.

So sind z. B. genaue Bestimmungen getroffen über die Einlieferung der Waren. Der Kunde hat bei jeder Auftragserteilung genaue Angaben zu machen über die vorzunehmende Art der Ausrüstung auf Grund der Listen des Verbandes. Außerdem sollen die Art der Ware, die Art der Faser, die Garnnummer, die Einstellung, das Gewicht, das Maß, die Stücknummer der Rohware angegeben werden. Bei manchen Verbänden hat auch der Kunde den Wert der Waren anzugeben. Hierdurch soll der Veredler die Möglichkeit erhalten, etwaige Ersatzansprüche auf die Höhe ihrer Berechtigung zu prüfen und weiterhin das richtige Ausmaß für eine eventuelle Versicherung festzustellen. Ohne Auftrag erfolgt keine Versicherung, nicht einmal gegen Feuerschäden. Im Falle eines Auftrages hat der Kunde die Versicherungsgebühren zu tragen. Neuerdings ist die Versicherung bei verschiedenen Verbänden obligatorisch.

Zu erwähnen sind ferner die Bestimmungen über die Haftung. Jede Haftung für Schäden oder Verluste, welche die Ware auf dem Versand zum oder vom Verbandsmitglied oder während der Lagerung oder Bearbeitung erleidet, und die nicht durch die Bearbeitung selbst entstanden sind, wird abgelehnt, und zwar auch, falls grobe Fahrlässigkeit der Veredelungsanstalt vorliegen sollte. Insbesondere wird die Haftung abgelehnt für Schäden oder Verluste, welche durch Feuer, Explosion usw. entstanden sind. Ferner sind genaue Bestimmungen getroffen über die Prüfung der Rohwaren. Stichproben bei den Rohwaren und deren Ergebnis werden auf Wunsch dem Auftraggeber mitgeteilt. Eine Gewähr für die zu der verlangten Ausrüstung nötigen Eigenschaften der Ware,

[1]) Enquete-Ausschuß, Textilindustrie B S. 44—60, S. 93—100.

sowie Verantwortung für Mindermaße, Webfehler, Nähte, Flecken oder sonstige sichtbare oder unsichtbare Fehler oder Schäden, die von der Weberei oder von dem Transport herrühren, wird von den Verbandsmitgliedern nicht übernommen. Auch für vorbehandelte Waren, d. h. für solche, welche schon in einer anderen Ausrüstungsanstalt vorgebleicht, vorgefärbt, oder sonstwie vorbehandelt sind, wird keine Haftung übernommen. Auch die Lieferfristen, wie der Ablieferung, die Lagerung, der Erfüllungsort für die Lieferung, Wegfall der Lieferzeiten sind genau geregelt.

Von besonderer Bedeutung schließlich sind die Bestimmungen über die Mängelrüge. Eine Präzisierung gerade dieser Bestimmung war besonders angebracht, denn in Zeiten schlechter Konjunktur wurden die Ausrüster in besonders hohem Maße für angeblich mangelhaft ausgerüstete Ware haftbar gemacht und recht bedeutende Abzüge wurden an den Rechnungen vorgenommen.

Daher müssen offenkundige Mängel innerhalb einer bestimmten Frist (meist 14 Tage) reklamiert werden. Für verborgene Fehler ist die Frist länger gesetzt (6 Monate). Die Mängelrüge ist jedoch ausgeschlossen, sobald die Ware weiterbehandelt oder vom Empfänger an Dritte weitergegeben worden ist. Alle Entschädigungsansprüche sind innerhalb der gleichen Frist geltend zu machen, wobei Muster der beanstandeten Ware vorzulegen sind.

Vor Berechnung einer Entschädigung ist indes dem Verbandsmitglied Gelegenheit zur Nachbesserung zu geben oder Ersatz zu liefern. Der vom Kunden angegebene Wert der Rohware dient als Grundlage der Berechnung des Ersatzanspruches. Kommt eine Verständigung über die Höhe der Entschädigung nicht zustande, so entscheidet hierüber ein Schiedsgericht.

Ebenso wie die Lieferungs- sind auch die Zahlungsbedingungen genau festgelegt. Hierin sind Bestimmungen getroffen, innerhalb welcher Frist die Rechnungen zu begleichen sind, ferner über die Höhe des Zinses bei verspäteten Zahlungen oder bei Vorauszahlungen. Ferner sind die Rabattsätze festgesetzt und die Höhe der Jahresumsatzvergütung.

In verschiedenen Verbänden sind die Zahlungen nicht direkt an die einzelnen Veredler zu leisten, sondern an die Geschäftsstelle.

Die Erledigung etwaiger Reklamationen durch die Geschäftsstelle ist für die Veredler von gewissem Vorteil, da die wohl meist damit verbundenen Differenzen sich nicht in gleicher Stärke auf den Vertragspartner, also den Ausrüster auswirken.

Wenn schließlich zwischen den einzelnen Verbänden in der Textilveredelungsindustrie hinsichtlich ihrer Konditionen häufig recht große Uebereinstimmung festzustellen ist, so hat dies seinen Grund in der Mit-

wirkung des Gesamtverbandes der deutschen Textilveredelungsindustrie, der ja den ihm angeschlossenen Verbänden bei der Fixierung der Lieferungs- und Zahlungsbedingungen in weitgehendem Maße beratend zur Seite steht.

Preisfestsetzung: Es ist erklärlich, daß sich die Veredler in Anbetracht der Vielheit der Lieferungs- und Zahlungsbedingungen in der Textilveredelungsindustrie und der dadurch bedingten Unsicherheit zu gemeinsamer Regelung der Konditionen zusammenfanden. Somit war doch wenigstens auf diesem Teilgebiet der Wettbewerbsmöglichkeiten die Konkurrenz ausgeschaltet. Größere Schwierigkeiten sind naturgemäß bei Festsetzung gemeinsamer Preise zu überwinden. Hierbei stehen sich oft zwei Parteien gegenüber. Die einen wollen entsprechend dem Grundsatz „großer Umsatz bei kleinem Einzelnutzen" den Preis möglichst niedrig ansetzen, während die anderen meinen, durch hohe Preise ihrem Gewinnstreben am besten zu dienen. Wiedenfeld nennt diese beiden Lager [1]) Preistreiber und Mäßigkeitsapostel.

Wie erfolgt nun in den Kartellen der Textilveredelungsindustrie die Festsetzung der Preise. Claren [2]) gibt hierzu an: „Als Richtlinie gilt hier, daß sie auf Grund der durchschnittlichen Gestehungskosten der Mitgliedsbetriebe ermittelt werden. Zu diesem Zwecke geben die Mitglieder für die zu tarifierenden Artikel die auf Grund der einzelnen Betriebsstatistik ermittelten Gestehungskosten der Verbandsleitung bekannt. Der gemeinsame Durchschnitt bildet dann in der Regel die Grundlage für die Verbandspreise."

Für diejenigen Betriebe, deren Selbstkosten unter dem ermittelten Durchschnitt liegen, ergibt sich infolgedessen eine entsprechend höhere Differentialrente. Daraus erklärt sich das Fortbestehen einer gewissen Konkurrenz unter den Kartellmitgliedern, wodurch die günstigen Folgen der Rationalisierungstendenz erhalten bleiben.

Die bereits erwähnten Schwierigkeiten einer genauen Ermittlung der Gestehungskosten versuchen verschiedene [3]) Verbände der Textilveredelungsindustrie dadurch zu beheben, daß seit zwei Jahren Erfolgsabrechnungsformulare eingeführt wurden, [4]) welche die einzelnen Unternehmer auszufüllen und an die Verbandsleitung einzusenden haben. Auf Grund

---

[1]) Wiedenfeld, Gewerbepolitik, S. 99.

[2]) Claren, a. a. O. S. 10.

[3]) Erfolgsabrechnungen sind erst in einigen Verbänden obligatorisch eingeführt, während in verschiedenen anderen die Berechnung erst im Anfangsstadium begriffen ist. (Enquete-Ausschuß, Textilindustrie B, S. 25).

[4]) Das Schema dieses Formulars ist gemeinsam mit Professor Leitner aufgestellt und auch von Professor Schmalenbach begutachtet worden, der es nicht nur für zweckdienlich erklärt, sondern als einen Fortschritt auf diesem Gebiete auch lobend anerkannt hat. Enquete-Ausschuß, Textilindustrie B, S. 25.

dieser Formulare werden dann die durchschnittlichen Gestehungskosten ermittelt. Diese ergeben, vermehrt um einen angemessenen Gewinn alsdann die Verbandspreise.

Wenn nun die Preise nicht mehr nach dem schwächsten Werke, sondern nach dem Durchschnitt der Gestehungskosten der Verbandsmitglieder errechnet werden, dann besteht die Möglichkeit, daß ein oder mehrere Betriebe über diesem Durchschnitt der Selbstkosten liegen. Die Folge davon müßte natürlich sein, daß diese Betriebe auf die Dauer zugrunde gehen, soweit sie nicht in der Lage sind, ihre Gestehungskosten herabzusetzen. Hierzu äußert sich Claren[1]) folgendermaßen: „Es sei gleich an dieser Stelle einer Ansicht entgegengetreten, der man häufig begegnet, nämlich, daß die Preise vom Verband in einer solchen Höhe festgesetzt würden, daß auch der am ungünstigsten arbeitende Betrieb noch einen leidlichen Gewinn erziele. Wäre dies der Fall, so wäre es unmöglich gewesen, daß in den letzten Jahren eine größere Anzahl von Mitgliedsfirmen der Veredlerkartelle zusammenbrach, wie es tatsächlich geschehen ist."

Die Preislisten sind nach den für den jeweiligen Verband in Frage kommenden Warenarten eingeteilt und entsprechend der Vielheit der Veredelungsarten gegliedert. Bei einzelnen Verbänden erreichen sie übrigens einen recht stattlichen Umfang. Außerdem sind den Preislisten noch die Bestimmungen über die Postenprämie, die Umsatzvergütung beigefügt.

4. Der Gesamtverband der Deutschen Textilveredelungsindustrie, seine Gründung, Organe, Aufgaben.

Die Spitzenorganisation der Textilveredelungsindustrie ist der Gesamtverband der Deutschen Textilveredelungsindustrie E. V. Berlin. Die Gründung dieser Dachorganisation erfolgte verhältnismäßig spät und wurde in ausschlaggebendem Maße durch die Kriegsverhältnisse veranlaßt.

[1]) Claren, a. a. O. S. 10. Ebenso wurde vor dem Enquete-Ausschuß (Textilindustrie B, S. 24/25) die Frage von Professor Dr. Harms, ob der geringste leistungsfähige Betrieb noch einen Gewinn erzielt, vom Geschäftsführer des Gesamtverbandes beantwortet: „Wenn die Abrechnungen aller Verbände hier vorlägen, dann würden Sie auf den ersten Blick erkennen, daß eine Rücksichtnahme auf den mit den höchsten Gestehungskosten arbeitenden Betrieb so gut wie ausgeschlossen ist. Wir haben in jedem unserer Verbände einen gewissen Prozentsatz Betriebe, bei denen allein die baren Auslagen gegenüber den Einnahmen ohne Berechnung der Abschreibungen und der Verzinsung über 100% liegen. Und selbst in den bestgeleiteten Verbänden, wie im Leipziger Verband und im Sächsisch-Thüringischen Verband, deren Mitgliedsbetriebe anerkanntermaßen alle gut eingerichtet sind, kommt eine Rücksichtnahme der von Ihnen vermuteten Art nie vor". „Solche Firmen berechnen dem Kunden den Verbandspreis, gehen aber gewöhnlich im Laufe der Zeit dabei zugrunde. Wir erleben fortgesetzt derartige Zusammenbrüche".

Während des Krieges wurde die Textilveredelungsindustrie von der Kriegs-Rohstoff-Abteilung und dem Bekleidungs-Beschaffungsamt zu Heeresaufträgen herangezogen. Zu diesem Zwecke wurde der Kriegs-Lohn-Veredelungsverband (K. Lo. V.) gegründet. Als dieser nach dem Kriege aufgelöst werden sollte, tauchte in den Kreisen der Textilveredelungsindustrie der Gedanke auf, sich eine Zentralorganisation zu schaffen, da man den Wert der Zusammenarbeit aller Teile eines Wirtschaftszweiges während des Krieges erkannt hatte. So wurde am 31. Mai 1919 von 12 Verbänden der Gesamtverband der Deutschen Textilveredelungsindustrie E. V. Berlin gegründet, der am 1. Juli 1919 ins Vereinsregister eingetragen wurde. 1921 gehörten dem Gesamtverband bereis 34 Kartelle an und heute umfaßt er sämtliche 36 Verbände der Textilveredelungsindustrie.

Der Gesamtverband der Deutschen Textilveredelungsindustrie ist indessen nicht als ein Kartell anzusehen, sondern er trägt den Charakter eines wirtschaftlichen Fachverbandes. Dies ergibt sich aus § 3 der Satzungen des Gesamtverbandes der Deutschen Textilveredelungsindustrie vom 14. Juni 1922. Dort heißt es [1]): „Der Zweck des Verbandes ist die Wahrung und Förderung aller Interessen der Textilveredelungsindustrie in sämilichen Fragen, die wegen ihrer allgemeinen Bedeutung für die gesamte Industrie nicht ausschließlich in das Tätigkeitsgebiet der angeschlossenen Einzelverbände fallen. Insbesondere hat der Gesamtverband die Interessen der Textilveredelungsindustrie zu vertreten gegenüber anderen Wirtschaftsgruppen und gegenüber den Behörden in Arbeiterfragen, soweit sie nicht von den Orts- oder Bezirksverbänden zu regeln sind, in Steuerfragen, in Absatz- und Beschaffungsfragen allgemeiner Art, in Fragen des Veredelungsverkehrs mit dem Auslande und dergleichen".

Die Mitgliedschaft des Gesamtverbandes können sowohl Verbände als auch Einzelfirmen erwerben. Die Aufnahme ist an die Bedingung geknüpft, daß die auf dem gleichen Gebiete arbeitenden Mitgliedsverbände keine Einwendungen erheben (§ 5 der Satzungen). Bisher haben jedoch nur Einzelverbände die Mitgliedschaft erworben.[2])

Die Organe des Gesamtverbandes sind die Vertreterversammlung und der Vorstand (die Geschäftsführer). Die Vertreterversammlung setzt sich zusammen aus den Geschäftsführern und den von den Einzelverbänden beauftragten Vertretern.

Seinem Zweck entsprechend hat der Gesamtverband zunächst die Aufgabe, gegenüber Gesetzgebung und Verwaltung die Interessen der ihm angeschlossenen Mitglieder zu vertreten. Es handelt sich hierbei vornehmlich um Aufgaben steuerrechtlicher, sozialpolitischer und handelspolitischer Art.

---

[1]) Enquete-Ausschuß, Textilindustrie B, S. 77.

[2]) Ebd. S. 7.

Auf dem Gebiet der Handelspolitik spielt neben den Zöllen die Frage des zollfreien Veredelungsverkehrs mit dem Ausland eine besondere Rolle.

Außerdem betätigt sich der Gesamtverband in weitgehendem Maße auf dem Gebiete der Kartellpolitik. Hier steht er den einzelnen Mitgliedsverbänden bei dem Ausbau ihrer inneren Organisation, bei der Aufstellung der Satzungen, der Lieferungs- und Zahlungsbedingungen und der Kontrollmaßnahmen beratend zur Seite. Ferner unterrichtet der Gesamtverband die Mitglieder fortlaufend über die Veränderungen in der Rechtsprechung des Kartellgerichts und hält zu diesem Zweck enge Fühlung mit der Kartellstelle des Reichsverbandes der Deutschen Industrie und dem Kartellreferat des Reichswirtschaftsministeriums.

Von Bedeutung ist ferner der Einfluß des Gesamtverbandes auf die Preispolitik der Mitgliedsverbände. Er versucht vor allem, eine sichere Kalkulation herbeizuführen. Schließlich ist der Gesamtverband bestrebt, auf Grund zuverlässiger Betriebsstatistiken und regelmäßiger Erfolgsabrechnungen seinen Mitgliedern fördernd zur Seite zu stehen. Darin erblickt der Gesamtverband die besten Mittel, um die Kartelle zu einer einheitlichen und gesunden Preispolitik zu erziehen.

Er berät die Verbände bei Anwendung geeigneter Organisationsmaßnahmen, welche den Mitgliedern eine regelmäßige Beschäftigung sichern, und hält zu diesem Zweck mit Gesetzgebung und Verwaltung enge Fühlungnahme, um den Organisationen diese notwendigen Maßnahmen zu erhalten.

Desgleichen richtet der Gesamtverband sein Augenmerk auf ein gedeihliches Zusammenarbeiten der Ausrüstungsindustrie mit deren Auftraggebern und ist zu diesem Zwecke bemüht, Gegenseitigkeitsverträge zwischen den Kartellen der Ausrüstungsindustrie und deren Kundschaftsverbänden zustande zu bringen. Eventuelle Beschwerden der Auftraggeber versucht der Gesamtverband durch direkte Verhandlungen zwischen den beiden Parteien aus dem Wege zu räumen. Ebenso ist der Gesamtverband bestrebt, zwischen konkurrierenden Verbänden der Textilveredelungsindustrie eine Einigung durch Abschluß von Verträgen herbeizuführen, sei es, daß man sich auf bestimmte Ausrüstungsarbeiten beschränkt, die Absatzgebiete oder Kunden unter sich verteilt, oder über die Preise gemeinsame Vereinbarungen trifft. Hierzu gehört schließlich auch die Konkurrenz der Textilveredelungsindustrie auf dem Weltmarkt, wobei der Gesamtverband naturgemäß die Interessen der deutschen Textilveredelungsindustrie zu vertreten hat und gesunde Verhältnisse zwischen den einzelnen Nationen herbeizuführen bestrebt ist.[1])

Zuletzt sei noch ein Tätigkeitsfeld erwähnt, auf dem der Gesamtverband recht bedeutende Erfolge zu verzeichnen hat. Es handelt sich

[1]) Claren, a. a. O. S. 18/19.

hierbei um Aufgaben betriebswirtschaftlicher, produktionswirtschaftlicher und technischer Art. So steht der Gesamtverband den einzelnen Ausrüstern bei der Beschaffung von Rohstoffen, Hilfsmaterialien und Maschinen zur Seite und hat selbst einen Ausgleich für gebrauchte Maschinen unter den Mitgliedern eingeführt.

Er berät sie außerdem in Fragen der Rationalisierung der Betriebe, der Brauchbarkeit von Maschinen und Hilfsmaterialien, der Textilchemie, der Wärmewirtschaft und anderer Art. Auch auf dem Gebiete der Versicherung, der Kreditgewährung, des gewerblichen Rechtsschutzes steht der Gesamtverband den Veredlern jederzeit als Berater zur Verfügung. Nicht unerwähnt sei die Zusammenarbeit des Gesamtverbandes mit Forschungsinstituten und Fachschulen, wie z. B. auf dem Gebiet der Farblehre und Wärmewirtschaft. Den betreffenden Anstalten wird auch finanzielle Unterstützung gewährt, da ja deren Erfahrungen zum Teil der Textilveredelungsindustrie zugute kommen. Besonderes Interesse wird der Farbnormung, der Herstellung übersichtlicher Farbkarten gewidmet und recht Ersprießliches ist darin bereits für die Textilveredelungsindustrie geleistet worden.

Der Tätigkeitsbereich des Gesamtverbandes der Deutschen Textilveredelungsindustrie ist hiermit freilich nicht vollständig dargestellt,[1]) sondern nur die hauptsächlichsten Aufgaben sind angeführt worden. Doch zeigen diese Ausführungen recht deutlich, in welch vorbildlicher Weise der Gesamtverband die Interessen der ihm angeschlossenen Verbände und deren Mitglieder vertritt, welch wertvolle Arbeit im Sinne einer Verbesserung und Verbilligung der Produktion für die Textilveredelungsindustrie und damit der gesamten Volkswirtschaft geleistet wird und welch großen Nutzen die einzelnen Ausrüstungsanstalten von dem Wirken des Gesamtverbandes der Deutschen Textilveredelungsindustrie ziehen können.

---

[1]) Näheres hierzu bei Claren, a. a. O. S. 20 ff und Enquete-Ausschuß, Textilindustrie B, S. 7 ff u. S. 77—81.

6. Abschnitt.

Die Organisationsmaßnahmen der Kartelle der Textilveredelungsindustrie, ihr Wesen und ihre Bedeutung.

1. Das Wesen der Organisationsmaßnahmen.

Der Zweck der Organisationsmaßnahmen ist der, die Kundschaft zu veranlassen, möglichst sämtliche Aufträge den Mitgliedern der Verbände zu erteilen. Nur dadurch können sich die Ausrüster einen einigermaßen festen Auftragsbestand und in gewissen Grenzen auch eine regelmäßige Beschäftigung sichern. Diesem Moment kommt in der Textilveredelungsindustrie noch dadurch besondere Bedeutung zu, daß in dieser Industrie wie in kaum einem anderen Wirtschaftszweig die Rentabilität in ausschlaggebender Weise von dem Beschäftigungsgrad abhängt.

Für die Textilveredelungsindustrie kommen an solchen Maßnahmen zur Sicherung des Auftragsbestandes und zum Schutze gegen die Außenseiter in Frage: die Postenprämie, die Umsatzvergütung, der Treurabatt und Abmachungen unter den Veredlerkartellen. Da wir noch die Bedeutung dieser Organisationsmittel für die Textilveredelungsindustrie zu untersuchen haben, müssen wir uns zunächst ein Bild über die Maßnahmen selbst verschaffen.

Die Postenprämie. Das Wesen der Postenprämie besteht darin, daß der Kunde für größere Aufträge eine besondere Preisermäßigung erhält. Auf der andern Seite werden für kleinere Partien, welche zur Ausrüstung gelangen, Preisaufschläge berechnet. Beide, sowohl die Ermäßigung als auch der Aufschlag sind entsprechend der Größe der Aufträge gestaffelt.

Der Zweck der Postenprämie ist der, die Kundschaft zur Erteilung möglichst großer und einheitlicher Aufträge zu veranlassen. Wir haben bereits festgestellt, daß die konstanten Kosten für einen bestimmten Arbeitsgang sehr hoch sind. Das Farbbad muß angerichtet, die Lösungen von Chemikalien und Appreturmitteln müssen hergestellt werden, der Kessel muß angeheizt werden, unabhängig davon, ob größere oder kleinere Posten zur Verarbeitung gelangen. Es ist daher erklärlich, daß der Veredler ein Interesse daran hat, möglichst große Aufträge herein zu

bekommen, die nach ein und demselben Veredelungsverfahren zu bearbeiten sind, um seine Hilfsmaterialien hundertprozentig auszunutzen, denn dadurch tritt eine erhebliche Herabsetzung seiner Gestehungskosten ein. Hinzu kommt noch, daß kleinere Posten verhältnismäßig vielmehr Zeit in Anspruch nehmen als das Ausrüsten größerer.[1]) Die mit der Veredelung kleineren Partien verbundenen Mehrkosten versucht daher der Unternehmer durch Preisaufschläge wieder herein zu bekommen. Allerdings reicht die Höhe dieser Preisaufschläge meist nicht aus, um die sehr hohen Unkosten beim Ausrüsten kleinerer Posten zu decken. Hierbei soll die Postenprämie einen gewissen Ausgleich schaffen.

Eine ähnliche Maßnahme ist die Farbtonprämie, die z. B. von den Wollstückveredlern gewährt wird.[2]) Hierbei wird nicht die Größe des Auftrages allein der Ermäßigung zugrunde gelegt, sondern die Farbtonprämie wird dann gewährt, wenn große Partien in einem Farbton zur Veredlung in Auftrag gegeben werden. Im Prinzip ist also kein Unterschied zur Postenprämie.

Ein Organisationszwangsmittel im eigentlichen Sinne ist allerdings in der Postenprämie nicht zu erblicken, da sie schließlich von jeder Einzelfirma ebensogut angewendet werden kann und keine nur einem Verbande eigentümliche Maßnahme ist.

Die Umsatzvergütung. Das Wesen der Umsatzvergütung liegt darin, daß Kunden, deren Umsätze bei den Mitgliedern eines Verbandes innerhalb eines bestimmten Zeitabschnittes eine gewisse Höhe erreichen, einen Rabatt erhalten, welcher der Höhe entsprechend gestaffelt ist. Die Umsatzvergütung geht allerdings nicht über 5% hinaus.[3]) Die Verrechnung erfolgt viertel-, halbjährlich, meist aber jährlich von der Geschäftsstelle aus.

Der Zweck dieser Maßnahme ist ein ähnlicher wie der der Postenprämie. Mit Hilfe der Umsatzvergütung soll die Kundschaft angehalten werden, möglichst sämtliche zu vergebenden Aufträge den Mitgliedern eines Verbandes zuzuteilen, um auf diese Weise eine rationellere Ausnutzung des konstanten Kapitals und auch eine regelmäßigere Beschäftigung herbeizuführen.

Nun ist eine Umsatzvergütung schlechthin noch nicht als ein Organisationsmittel anzusehen, da ein Mengenrabatt auch von jeder Einzelfirma gegeben werden kann. Sie wird aber dadurch zu einem Organisationsmittel, daß als Grundlage der Berechnung der Höhe der Vergütung nicht der Umsatz mit einer einzigen Firma dient, sondern der Umsatz mit sämtlichen Mitgliedern eines Verbandes. Dadurch verliert die Maßnahme den Charakter eines Rabattes und wird zu einem

[1]) Enquete-Ausschuß, Textilindustrie B, S. 44.

[2]) Ebd. S. 45.

[3]) Claren, a. a. O. S. 14.

Organisationszwangsmittel.[1]) Denn dadurch wird naturgemäß der Kundschaft ein gewisser Anreiz gegeben, möglichst sämtliche Aufträge in Veredelungsarbeiten den Mitgliedern des betreffenden Verbandes zu erteilen.

Bei der Form der Umsatzvergütung, wie sie von den Verbänden der Textilveredelungsindustrie gehandhabt wird, haben wir es infolgedessen mit einer typischen Organisationsmaßnahme zu tun.

Der Treurabatt. Hierbei haben wir es mit der wichtigsten und gleichzeitig umstrittensten Maßnahme der Kartelle der Textilveredelungsindustrie zu tun. Das Wesen des Treurabatts besteht darin, daß denjenigen Kunden, welche innerhalb eines gewissen Zeitabschnittes ihre gesamten Aufträge in Verbandsartikeln ausschließlich den Mitgliedern eines Kartells zuweisen, als Gegenleistung für ihre Treue eine Vergünstigung gewährt wird, der sogenannte Treurabatt. Verschiedentlich kommen für diesen besonderen Rabatt auch die Bezeichnungen Treuprämie, Schutzskonto, Vorzugsrabatt oder auch Verbandsrabatt vor.[2]) In der Textilveredelungsindustrie ist der Ausdruck Treurabatt üblich.

Der Treurabatt ist häufig an die Bedingung geknüpft, daß sich der Kunde durch einen Revers im voraus verpflichtet, für eine bestimmte Zeit, z. B. für das folgende Jahr, seine gesamten Aufträge ausschließlich den Mitgliedern eines Verbandes zuzuweisen. In der Textilveredelungsindustrie ist diese Form nicht üblich. Hier kürzt der Kunde die Rechnung um den Betrag des Treurabatts und erklärt mit dem Abzug, dem Verband in der betreffenden Zeit die Treue gehalten zu haben. Geht ein Auftrag an einen Außenseiter, so ist der Kunde verpflichtet, sämtliche in dem in Frage kommenden Zeitabschnitt vorgenommenen Abzüge vom Rechnungsbetrage an den Verband zurückzuzahlen.

Die Höhe des Treurabattes ist verschieden. In einzelnen Verbänden der Schweiz ist ein Treurabatt in Höhe von 50% üblich.[3]) In Deutschland betrug er früher in manchen Verbänden $33^1/_3$%.[4]) Später wurde er auf 15% herabgesetzt und heute übersteigt er in keinem der 15—16 Verbände,[5]) in denen er in Anwendung ist, 10%.[6])

---

[1]) Kestner-Lehnich schreiben hierzu a. a. O., S. 66: „An sich handelt es sich bei der Gewährung einer Umsatzvergütung um einen rein geschäftlichen Vorgang. Zu einem Mittel des Organisationszwanges wird die Umsatzvergütung nur insofern, als bei der Errechnung der Höhe der Umsatzvergütung die Bezüge bei allen Verbandsmitgliedern zugrunde gelegt werden und auf diese Weise auf die Abnehmer ein gewisser Druck zum Bezug bei den Mitgliedern des Verbandes ausgeübt wird."

[2]) Kestner-Lehnich, a. a. O. S. 64.

[3]) Schieß, a. a. O. S. 91.

[4]) Enquete-Ausschuß, Textilindustrie B, S. 50 und 51.

[5]) Ebd. S. 48.

[6]) Claren, a. a. O. S. 16.

Die Veranlassung zu dem Herabsetzen des Treurabattes gaben verschiedene Prozesse, die die Berechtigung eines Treurabattes an und für sich zum Gegenstand hatten.[1]) Die Herabsetzung auf 10% erfolgte 1925 auf Veranlassung des Reichswirtschaftsministerums.

Der Wortlaut der Treurabattklausel ist in allen Verbänden ziemlich einheitlich. Dies ist auf die Mitwirkung des Gesamtverbandes zurückzuführen, der sich zusammen mit den in Frage kommenden Verbänden mit dem Reichswirtschaftsministerium auf die jetzt übliche Fassung einigte. Der Wortlaut ist folgender[2]):

„Diejenigen Auftraggeber, welche während eines ganzen Geschäftsjahres ihre sämtlichen unter die jeweilige Verbandspreisliste fallenden Aufträge ausschließlich den Mitgliedern des Verbandes zugewiesen haben, sind berechtigt, von allen auf Grund der Verbandspreisliste berechneten Rechnungsbeträgen des betreffenden Geschäftsjahres . . .% abzuziehen.

Das Recht auf diesen Abzug ist weiter an die Bedingungen geknüpft:

1. daß der Auftraggeber nicht unter eigenem Namen Aufträge solcher Dritter erteilt hat, die keinen Anspruch auf den Abzug haben,
2. daß der Auftraggeber die Zahlungsverpflichtungen voll erfüllt hat.

Der Abzug darf vorläufig von jeder Rechnung bei ihrer Bezahlung vorgenommen werden.

Durch den Abzug versichert der Auftraggeber, daß er für die verflossene Zeit des Geschäftsjahres die dafür gestellten Bedingungen erfüllt hat.

Die vorläufigen Abzüge erlangen aber erst dann ihre endgültige Berechtigung, wenn nach Abschluß des betreffenden Geschäftsjahres festgestellt ist, daß die dafür maßgebenden Bedingungen für das ganze Geschäftsjahr erfüllt worden sind.

Sind sie nicht erfüllt, so hat der Auftraggeber den Gesambetrag aller bei sämtlichen Verbandsmitgliedern im Laufe des betreffenden Geschäftsjahres von ihm bewirkten Abzüge nachzuzahlen. Sollte im Einzelfalle die Gesamtsumme der nachzuzahlenden Beträge den Umständen nach unangemessen hoch sein, so steht dem Auftraggeber das Recht aus § 343 BGB. zu."

Der Zweck des Treurabattes besteht in erster Linie darin, der Kundschaft einen Anreiz zu geben, möglichst alle Aufträge in Verbandsartikeln den Mitgliedern eines Kartells zuzuweisen und ihnen dadurch eine regelmäßigere Beschäftigung zu verschaffen. Claren führt hierzu

[1]) So wurde er z. B. durch ein Urteil des Oberlandesgerichts Dresden für unzulässig erklärt. Enquete-Ausschuß, Textilindustrie B, S. 51.

[2]) Claren, a. a. O. S. 15.

noch besonders aus[1]): „Vor allem soll vermieden werden, daß die Kundschaft den Mitgliedern der Veredlerverbände nur kleine ausgefallene und deshalb mit hohen Unkosten auszuführende oder auch nur besonders eilige Veredelungsaufträge zuweist, dagegen die größeren, nicht so dringlichen Posten an Nichtverbandsmitglieder vergibt, die vielleicht den betreffenden Artikel, insbesondere mit Rücksicht auf die großen Partien, etwas billiger ausrüsten. Der für den Veredler notwendige Ausgleich würde vollkommen fehlen.“[2])

Abmachungen unter den Kartellen selbst. Die bisher dargestellten Organisationsmittel haben den Zweck, den Verbandsmitgliedern einen einigermaßen festen Auftragsbestand zu sichern. Sie bedeuten einen Schutz gegenüber den Außenseitern. Nun kommen aber als solche Außenseiter nicht nur Einzelfirmen in Frage, sondern auch die Arbeitsgebiete zweier Verbände ein und desselben Wirtschaftszweiges können sich in fachlicher oder örtlicher Hinsicht überschneiden, so daß sie sich auf dem Markt als Konkurrenten gegenüberstehen.

---

[1]) Claren, a. a. O. S. 16.

[2]) Der Wortlaut der Schweizer Treurabattklausel ähnelt der deutschen. Schieß, a. a. O. S. 91—92.

I. Arten der Veredelung und Firmenaufstellung.

II. Der Schutzskonto ist weiter an die Bedingungen geknüpft:

a) daß es sich nur um Aufträge für den eigenen Bedarf des betreffenden Kunden handelt,

b) daß die zum Färben gegebenen Aufträge ausschließlich von dem den Auftrag ausführenden Mitglied auch ausgerüstet werden, d. h. also weder durch Dritte, noch durch den Auftraggeber in eigener Regie,

c) daß der Kunde keine niedrigeren Preise als die vom Verband mitgeteilten bezahlt hat,

d) daß keine unerlaubten direkten oder indirekten Rückvergütungen in irgend einer Form darauf erfolgt sind,

e) daß die allgemeinen Bedingungen stets eingehalten und speziell die Zahlungsbedingungen und Verpflichtungen voll erfüllt wurden,

f) daß die Rechnungen ohne ungerechtfertigte Abzüge — ob Abzüge gerechtfertigt oder ungerechtfertigt sind, wird durch ein zu vereinbarendes Schiedsgericht oder durch die ordentlichen Gerichte festgestellt — voll bezahlt worden.

III. Durch die Vornahme der Kürzung des Schutzskontos geben die Kunden jederzeit erneut die verbindliche Erklärung ab, daß die für den Schutzskonto gestellten Bedingungen für den Zahlungsmonat und die vorausgegangenen Monate des betreffenden Geschäftsjahres, d. h. also für das ganze Geschäftsjahr, erfüllt wurden. Alle Schutzskontoabzüge eines Geschäftsjahres erlangen infolgedessen erst dann ihre volle Berechtigung, wenn die Richtigkeit oben erwähnter Erklärung einwandfrei feststeht.

IV. In Konkursfällen, sowie außergerichtlichen und gerichtlichen Vergleichen (Nachlaßverträgen) darf der Schutzskonto nicht in Abzug gebracht werden, weil keine bedingungsgemäße Zahlung der Rechnung vorliegt.

Die Wirkung einer Wettbewerbsregelung durch einen Verband wäre illusorisch, wenn anstelle der Vielzahl kleinerer Werke, die miteinander in Konkurrenz stehen, sich zwei Kartelle gegenüber treten. Im Prinzip würde dadurch in den Marktverhältnissen keine Aenderung eingetreten sein, sondern nur eine Verschiebung. Das Bestreben der betreffenden Verbände wird infolgedessen darauf gerichtet sein, durch Abmachungen untereinander die Konkurrenz zu beseitigen. Der Zweck derartiger Verträge ist also derselbe wie der der vorher erwähnten Maßnahmen, nämlich den gegenseitigen Wettbewerb auszuschalten und sich dadurch einen festeren Auftragsbestand zu sichern. Solche Gegenseitigkeitsverträge bestehen auch zwischen verschiedenen Kartellen der Textilveredelungsindustrie.

Die Abmachungen erstrecken sich in der Hauptsache auf gemeinsame Festsetzung gewisser Preise, Lieferungs- und Zahlungsbedingungen. Außerdem enthalten sie Verabredungen über gemeinsame Durchführung des äußeren Organisationszwanges.[1]) Hiefür kommt z. B. in Frage, daß eine Sperre, welche von einem Verband über einen Kunden verhängt wird, automatisch auch von dem anderen Verband durchgeführt wird. Verschiedentlich werden auch Bestimmungen über den Treurabatt getroffen und zwar derart, daß diejenigen Kunden, welche bei Mitgliedern zweier Verbände ausrüsten lassen, die miteinander im Vertragsverhältnis stehen, ihres Anspruches auf Treurabatt nicht verlustig gehen. Verträge dieser Art bestehen z. B. zwischen den Krefelder Verbänden der Seidenveredelungsindustrie einerseits und der Konvention Sächsisch-Thüringischer Färbereien Greiz andererseits.[2])

Einige Verbände in der Ausrüstungsindustrie sind noch dadurch besonders eng miteinander verbunden, daß sie eine gemeinsame Geschäftsführung haben. Dies ist z. B. der Fall bei den Verbänden der Krefelder Seidenveredelungsindustrie, die zudem noch durch Kartellverträge verbunden sind. Ebenfalls durch Kartellverträge und gemeinsame Geschäftsführung sind der Verband deutscher Veredelungsanstalten für Leinengewebe und die Vereinigung Schlesisch-Sächsischer Leinengarnbleicher, beide in Lauban miteinander verflochten. Dieselben Verhältnisse liegen bei den drei Verbänden in München-Gladbach vor, nämlich dem Verband Westdeutscher Stoffdruckereien und Stückfärbereien, der Interessengemeinschaft der Genua-Cord-Ausrüster und dem Verband Rheinisch-Westfälischer Blau-Stück-Färbereien. Ferner besteht ein Kartellvertrag zwischen der Konvention Sächsisch-Thüringischer Färbereien und den Vereinigten Garnfärbereien und Appreturanstalten Meerane-Glauchau und Umgebung. Zweck dieser Abmachung ist „Abgrenzung der fachlichen

[1]) Enquete-Ausschuß, Textilindustrie B, S. 7.

[2]) Claren, a. a. O. S. 18.

und örtlichen Betriegsgebiete, gemeinsame Beratung, mindestens gegenseitige Einhaltung der Preise der beiderseitigen Preislisten".[1])

In diesem Zusammenhang sei auch ein Abkommen erwähnt, welches im Jahre 1906 zwischen den Verbänden der Seidenveredelungsindustrien verschiedener Länder abgeschlossen wurde, nämlich der Internationale Verband der Seidenfärbereien mit dem Sitz in Zürich. Diesem Verband gehören die deutschen, schweizerischen und österreichischen Seidenfärbereien an. Der Verband bezweckt einen Ausgleich der Verbandspreise der ihm angeschlossenen Kartelle. Er beschäftigt sich außerdem mit technischen Angelegenheiten und mit Entschädigungsfragen bei Reklamationen über Farbmängel und Erschwerungsmängel.[2])

Bestrebungen, auch die französische und italienische Seidenveredelungsindustrie in das internationale Kartell einzubeziehen, sind bisher ohne Erfolg geblieben und zwar führt dies Claren[3]) auf die deutsche Kartellgesetzgebung zurück.

2. Die Bedeutung des Treurabatts für die Kartelle der Textilveredelungsindustrie.

Das Wesen des Treurabatts, die Art seiner Durchführung haben wir soeben kennengelernt. Wir haben daher noch die Bedeutung des Treurabatts insbesondere für die Kartelle der Textilveredelungsindustrie zu untersuchen.

Ganz allgemein hat der Treurabatt eine doppelte wirtschaftliche Bedeutung. Er stellt einerseits ein marktechnisches Mittel zur Erlangung eines gesicherten und regelmäßigen Auftragsbestandes dar, andererseits ein organisationstechnisches zur Stärkung eines Kartells, zum Schutze gegen Außenseiter.[4])

---

[1]) Enquete-Ausschuß, Textilindustrie B, S. 7.

[2]) Näheres hierzu bei Schieß, a. a. O. S. 85 ff. Schieß erwähnt außerdem noch ein Abkommen von 1914 zwischen dem Verband schweizerischer Stückfärbereien und Appreturen ganz- und halbseidener Gewebe und dem Deutschen Stückfärberverband in Krefeld. Der Zweck dieser Abmachung war die Festsetzung einheitlicher Preise und der übrigen Bedingungen sowie gegenseitige Unterstützung in Fragen von gemeinsamem Interesse. Als größter Erfolg des internationalen Verbandes gibt Schieß die Einführung eines Kollektiv-Schußkontos an.

[3]) Claren gibt a. a. O. auf S. 18/19 an, daß die deutsche Kartellgesetzgebung nicht nur in diesem Fall, sondern wiederholt bei Verhandlungen über Gegenseitigkeitsverträge hindernd im Wege gestanden hätte.

[4]) Kestner-Lehnich führen hierzu aus, a. a. O. S. 308: „Hier (Treurabatt) muß aber grundsätzlich unterschieden werden zwischen eigentlichen Verkaufsbedingungen, das heißt Bedingungen, durch welche die Abwicklung des Geschäftsverkehrs geregelt wird, und solchen Bedingungen, die über das Ziel des Geschäftsabschlusses hinaus einem Organisationszweck, etwa der Kontrolle des Marktes dienen".
Ebenso Tschierschky, Kartellorganisation S. 138/139.

Die markttechnische Seite liegt darin, daß durch den Treurabatt der Kundschaft ein gewisser Anreiz gegeben wird, sämtliche Aufträge in Veredelungsarbeiten nur den Mitgliedern eines Verbandes zu erteilen. In Anbetracht der außerordentlich hohen konstanten Kosten versuchen die Unternehmer eines Verbandes, möglichst sämtliche Aufträge an sich zu ziehen, um auf diese Weise ihre Anlagen, Hilfsmaterialien usw. voll auszunutzen und dadurch ihre Selbstkosten herabzusetzen. Gleichzeitig sichern sie sich dadurch eine regelmäßigere Beschäftigung, denn ein Arbeiten auf Vorrat kommt ja für die Textilveredelungsindustrie nicht in Frage, da sie als Bereitschaftsindustrie lediglich auf die ihr zugehenden Aufträge angewiesen ist.

Die organisationspolitische Seite des Treurabatts liegt darin, daß er einen gewissen Schutz gegen die Außenseiter darstellt und das Entstehen neuer verhindern soll. Da die bestehenden Betriebe meist nur zu einem Bruchteil ihrer Produktionskapazität beschäftigt sind, haben sie naturgemäß ein Interesse daran zu verhüten, daß neue Ausrüstungsanstalten errichtet werden.

Die Bedeutung des Treurabatts für die Verbände der Textilveredelungsindustrie liegt also auf wirtschaftlichem Gebiete. In Anbetracht der besonders gelagerten Verhältnisse ist dieser Wirtschaftszweig auf den Treurabatt angewiesen, da er den Ausrüstern einen einigermaßen festen Auftragsbestand und damit eine regelmäßigere Beschäftigung sichert. Außerdem gewährleistet er ihnen den besten Schutz gegen die Konkurrenz neuer oder bereits bestehender Außenseiter. Der wirtschaftlichen Bedeutung stehen aber rechtliche Schranken entgegen.

Betrachtet man die Kartelle als notwendige Erscheinungsformen unseres modernen Wirtschaftslebens, so muß man ihnen auch das Recht einräumen, sich mit Hilfe der sogenannten äußeren Organisationszwangsmittel gegen ihre Konkurrenten zu schützen.[1]) Denn ohne diese Maß-

[1]) So führen Kestner-Lehnich a. a. O. S. 337 aus: „Wie die Ausführungen ... zu beweisen suchen, ist der Organisationszwang keine Willkürlichkeit, kein Mißbrauch, kein Auswuchs, keine „Kinderkrankheit" der modernen Organisationsentwicklung, sondern er ist seinem Inhalt nach allen Organisationen, die auf Marktbeherrschung gerichtet sind, schlechthin immanent. Er ist die Art und Weise, wie sich das Ertrags- und Machtstreben der in einer Organisation verbundenen Persönlichkeiten, Unternehmer oder Arbeiter, gegenüber den vorhandenen äußeren Widerständen, die das Ertrags- oder Machtstreben zu hindern suchen, durchsetzt". Weiter heißt es auf S. 338: „Die Gesetzgebung kann daher nicht grundsätzlich Organisationen dulden und Organisationszwang verwerfen. Vielmehr muß die Fragestellung lauten? Will man keinen Zwang oder will man keine Organisation? Hält man die Organisation an sich für notwendige, segensreiche Erscheinungen unseres Gesellschaftslebens, so wird man auch in dem Organisationszwang nicht das Erstreben eines rechtswidrigen Zweckes erblicken können".

Tschierschky führt in Kartellorganisationen S. 146 hierzu aus: „Erkennt nun die oberste umfassende Organisation, der Staat, grundsätzlich freie Teil-Organisation seiner Untertanen an, so muß er ihnen alle Mittel zur ihrer Entwicklung gestatten, die nicht mit seinen eigenen Lebensbedingungen .... in Widerspruch geraten".

nahmen wird die Wirkung des Zusammenschlusses häufig in Zweifel gestellt, mitunter sogar der Bestand der Organisation selbst gefährdet sein. Das wichtigste dieser äußeren Organisationszwangsmittel für die Kartelle der Textilveredelungsindustrie ist der Treurabatt.

Daß der Treurabatt auch dann zulässig ist, wenn er ein Mittel zur Durchführung des Organisationszwanges wird, geht allein daraus hervor, daß der § 9 der Kartellverordnung die Anwendung von Zwangsmitteln zwecks Durchführung der Kartellpolitik voraussetzt. In einem Gutachten über den Treurabatt der Färberei-Vereinigung von Chemnitz und Umgegend GmbH. hat das Kartellgericht hierzu wie folgt Stellung genommen[1]): „Die Gewährung eines Treurabattes ist grundsätzlich zulässig und auch volkswirtschaftlich berechtigt. Sie verliert die Zulässigkeit auch dann nicht, wenn der Treurabatt sich als ein Mittel zur Durchführung des Organisationszwanges darstellt. Denn auch die Ausübung des Organisationszwanges ist an sich vom Gesetz als zulässig anerkannt, wie sich aus § 9 der Kartellverordnung ergibt, der die Anwendung von Zwangsmitteln zur Durchführung des Organisationszwanges als zulässig voraussetzt. Es können somit grundsätzliche Bedenken gegen die Gewährung eines Schutzskontos durch die Färbereivereinigung von Chemnitz und Umgegend, GmbH., nicht erhoben werden."

Dadurch daß die äußeren Organisationsmaßnahmen der Verbände auf Grund des § 9 der K.V.O. vom 2. 11. 1923 der Präventivzensur des Kartellgerichts unterworfen sind, werden naturgemäß diejenigen Formen der Marktregelung im Vorteil sein, die auf diese Maßnahmen verzichten können, also die Trusts. Darin liegt infolgedessen eine Benachteiligung der Kartelle gegenüber den Trusts. Lehnich führt hierzu aus[2]): „Bedenklich ist aber, daß lediglich die Maßnahmen von Kartellen, nicht aber von Einzel- oder Gesamtunternehmungen, die in der Lage sind, einen marktpolitischen Einfluß auszuüben, der Präventivzensur

---

[1]) Das Gutachten des Kartellgerichts vom 1. 8. 24 ist nicht veröffentlicht worden. Darüber ist nur eine Notiz in der Presse erschienen. Näheres hierzu Kestner-Lehnich, a. a. O. S. 309 Anm. 145.

[2]) Lehnich, Gutachten, S. 317 ebd. S. 293; „Mit besonderer Vorliebe werden die Kampfmaßnahmen gegen die Außenseiter zum Gegenstand staatlicher Ueberwachung gemacht. Es wird ersucht, die Maßnahmen der Organisationen in dieser Richtung weitgehend zu erschweren. Darin liegt aber jener unüberbrückbare Gegensatz, daß man nicht die Wettbewerbsregelung als solche bejahen, gleichzeitig aber den Organisationen die Möglichkeit nehmen kann, für eine geschlossene Erfassung der Branche zu sorgen. Es ist nicht möglich, bestimmte Maßnahmen generell zu untersagen oder ihre Durchführung zu erschweren. Nur von Fall zu Fall kann man die Maßnahmen im Zusammenhang mit den besonderen Verhältnissen des Wirtschaftszweiges und der allgemeinen politischen Lage beurteilen, um dann auf diesem Wege zu einer Entscheidung zu gelangen, die in einem Verbot oder einer Abänderung der getroffenen Maßnahmen bestehen kann".

unterworfen werden. Damit werden nur diejenigen Organisationen der Ueberwachung unterworfen, die infolge ihrer Struktur sich in einem gewissen Kampf um eine wirksame Beschränkung des Wettbewerbes befinden und die zur Erfüllung ihrer volkswirtschaftlichen Aufgaben die Mittel des Kartellzwanges nicht entbehren können." [1])

Wir haben festgestellt, daß in der Textilveredelungsindustrie der Wettbewerb nur durch Kartelle geregelt werden kann, und daß dieses Ziel nicht auf dem Wege des kapitalistischen Zusammenschlusses erreicht werden kann. Diese Tatsache bedeutet in kartellrechtlicher Hinsicht eine Benachteiligung der Ausrüstungsindustrie gegenüber anderen Wirtschaftszweigen. Daß dieser Nachteil selbst von der Textilveredelungsindustrie empfunden wird, zeigen die Ausführungen auf einer Vertreterversammlung des Gesamtverbandes zu dem Problem des kapitalistischen Zusammenschlusses von Betrieben,[2]) aus denen hervorgeht, daß in der Textilveredelungsindustrie zum Teil wenigstens eine Konzentration deshalb angestrebt wird, weil man auf diese Weise hofft, die Kunden individuell behandeln zu können, ohne mit den Kartell-Aufsichtsbehörden in Konflikt zu geraten.

Der Kampf gegen die Außenseiter ist zwar sowohl den Kartellen als auch den Konzernen oder Trusts eigen. Doch kommen für die letzteren nicht die Mittel des äußeren Organisationszwanges in Frage, welche der Präventivzensur des Kartellgerichts unterworfen sind.

Eine Benachteiligung der Textilveredelungsindustrie auf kartellrechtlichem Gebiet ist noch durch eine andere Tatsache gegeben. Obwohl die Ausrüstungsindustrie nur die Möglichkeit hat, in der Form der Kartellierung ihren Wettbewerb zu regeln, ist sie nicht in der Lage, die höchste Stufe der Kartellbindung zu erreichen, da die hierzu erforderlichen Voraussetzungen fehlen. Je stärker der Grad der Kartellierung, um so größer ist das Arsenal von Organisationsmitteln, mit Hilfe derer ein Verband seine Außenseiter bekämpfen kann. Daher führen Kestner-Lehnich aus[3]): „Denn die einzelnen Zwangsmittel sind lediglich abhängig von dem Grade der Organisation und von den konkreten wirtschaftlichen Beziehungen zwischen der betreffenden Organisation und dem einzelnen Außenseiter. Es wurde schon wiederholt darauf hingewiesen, daß für die Frage, ob man dieses oder jenes Kampfmittel anwendet, allein

---

[1]) Tschierschky, Kartellpolitik S. 118: „Der Trust versucht — meist mit Erfolg — alle Widerstände auszukaufen, das Kartell hingegen ist seiner ganzen organisatorischen Anlage nach kollektiven kapitalistischen Machtexperimenten grundsätzlich unzugänglich, es ist deshalb darauf angewiesen, intern wie extern in der Richtung des geringsten Widerstandes sein Heil in — fast regelmäßig unvollkommenen — rein organisatorischen Hilfsmaßnahmen zu versuchen".

[2]) s. o. S. 38 Anm. 3.

[3]) Am anderen Ort S. 333.

maßgebend ist, welche Stufe die betreffende Organisation erreicht hat. Man kann sagen: je lockerer die Organisation ist, desto mehr tritt der Organisationszwang nach außen in die Erscheinung, je fester sie gefügt ist, desto weniger zeigt er sich. Während für schwächere Wirtschaftsglieder oft ein bestimmtes Zwangsmittel das einzig verfügbare ist, steht den großen Organisationen häufig eine beliebige Anzahl zur Verfügung."[1])

Ein Syndikat kann z. B. eine Differenzierung der Kundschaft vornehmen, ohne daß diese Tatsache nach außen hin als Organisationsmaßnahme in Erscheinung tritt und ohne daß sie deshalb als Sperre oder „Nachteil von ähnlicher Bedeutung" im Sinne des § 9 Kartellverordnung der Genehmigung des Vorsitzenden des Kartellgerichts bedarf. Ein Preiskartell hingegen hat eine weit geringere Möglichkeit, seine Kunden zu differenzieren, ohne daß diese Maßnahme nach außen hin als Organisationsmittel wirkt und dämit der Präventivzensur des Kartellgerichts bedarf. Für die Kartellaufsichtsbehörden ergibt sich daher die Folgerung, diese Umstände bei der Rechtsprechung zu berücksichtigen. Kestner-Lehnich schreiben infolgedessen hierzu[2]): „Je weiter der Rahmen des Syndikats ist, je zahlreicher die ihm angeschlossenen Produktionszweige, desto reicher ist es in der Wahl seiner Mittel . . . Andere Verbände, besonders die der Fertigindustrie, haben es nicht so leicht; ihnen fehlt unter Umständen fast jede Möglichkeit, ihre Außenseiter anzugreifen. Dies muß eine Gesetzgebung im Auge behalten, die dem Organisationszwang entgegentreten will."

In kartellrechtlicher Hinsicht sind daher die Verbände der Textilveredelungsindustrie doppelt benachteiligt. Zunächst durch die Tatsache, daß in der Ausrüstungsindustrie nur der kartellistische Weg der Marktregelung möglich ist, während der kapitalistische nicht in Frage kommt. Somit sind die Verbände auf die Anwendung externer Organisationsmaßnahmen angewiesen und unterstehen der Aufsicht der Kartellbehörden. Die zweite Benachteiligung ist darin zu erblicken, daß in der Textilveredelungsindustrie die höchste Stufe der Kartellform nicht erreicht werden kann, sondern daß nur die Bildung von Preis- und Konditionenkartellen möglich ist. Infolge dieses geringen Grades der Kartellbindung treten die externen Organisationsmaßnahmen weit stärker in Erscheinung, als es z. B. bei einem Syndikat der Fall wäre und sind somit in weit höherem Maße der Aufsicht der Kartellbehörden zugänglich.

---

[1]) An anderer Stelle heißt es S. 143: „Je fortgeschrittener und geschlossener die Organisation ist, desto mehr vereinfachen sich die Vorgänge des Kartellzwangs, desto weniger treten sie in die Außenwelt . . . in welcher Weise die Kampfmittel nach außen hervortreten, das endlich ist zu einem großen Teil durch den Grad der Organisation bedingt."

[2]) Kestner-Lehnich, a. a. O. S. 141.

Die Tatsache der doppelten Benachteiligung der Textilveredelungsindustrie in kartellrechtlicher Hinsicht bleibt zwar als Feststellung von absoluter Bedeutung bestehen. Sie erhält aber dadurch nur relative Bedeutung, daß die Auftraggeber der Ausrüstungsindustrie nicht einmal die Form des Preiskartells erreichen, geschweige denn die des Trustes. Bei ihnen finden wir vielmehr nur die loseste Form der Kartellbindung, nämlich das Konditionenkartell. Infolgedessen ist es den Kartellen der Textilveredelungsindustrie auch gelungen, sich trotz der soeben festgestellten Benachteiligungen eine recht ansehnliche Machtstellung zu sichern. Dies kennzeichnen am besten die Worte eines Fabrikanten der Textilindustrie vor dem Enquete-Ausschuß: „Wir haben nichts zu kämpfen, wir haben nichts zu sagen, wir haben uns zu fügen." [1])

Obwohl die Auftraggeber der Textilveredelungsindustrie in der Anwendung der Organisationsmaßnahmen schlechter gestellt sind als die Ausrüstungsindustrie selbst, so hat trotzdem die Kartellgesetzgebung die Schwierigkeiten eines Wirtschaftszweiges, in welchem eine Marktregelung nur in Form von Preiskartellen durchgeführt werden kann, zu berücksichtigen. Liegen daher für diese losere Form der Kartellbindung die Verhältnisse auf dem Gebiete der Kartellgesetzgebung und Kartellrechtsprechung besonders ungünstig,[2]) so ergeben sich daraus die Schwierigkeiten, mit denen gerade die Verbände der Textilveredelungsindustrie zu kämpfen haben, um die „Industrie so instand zu halten und zu fördern, wie es im Interesse der deutschen Volkswirtschaft liegt." [3]) u. [4])

---

[1]) Enquete-Ausschuß, Textilindustrie A, S. 230.

[2]) Daß dies von den Kartellen der Veredelungsindustrie angenommen wird, zeigen die Ausführungen des Geschäftsführers des Gesamtverbandes (Enquete-Ausschuß Textilindustrie B S. 48): „Unter der Wirkung des § 9 der Kartellverordnung haben allerdings die Treurabatt-Bestimmungen nur noch bedingten Wert, da im gegebenen Fall fast immer noch Auseinandersetzungen mit dem Reichswirtschaftsministerium bzw. Kartellgericht zu erwarten sind und man nicht weiß, wie die Dinge ausgehen. In dieser Beziehung herrscht auch in der Rechtsprechung noch eine große Unsicherheit; gerade in den entscheidenden Punkten ist bis heute eine Klärung nicht erfolgt. Es ist daher schwer, ein Urteil darüber zu fällen, ob der Treurabatt für die Zukunft noch eine große Bedeutung haben wird."

[3]) Enquete-Ausschuß Textilindustrie B, S. 76.

[4]) So führt v. Beckerath (Zwangskartellierung oder freie Organisation .... S. 24) hierzu aus: „Die Maßregel welche die letzteren (die Organisationen der Fertigindustrie) gegen das Aufkommen der Außenseiter getroffen haben, haben in der Tat oft einen mehr oder weniger gehässigen Charakter und sind an sich zweiffellos geeignet gewesen, scharfe Opposition hervorzurufen. Diese Opposition übersah aber, daß jene Organisation unter den besonderen Verhältnissen, unter denen sich die Fertigindustrie organisiert und organisieren muß, auf die Mittel der Selbsterhaltung angewiesen sind, deren Anwendung die älteren Organisationen der Schwerindustrie infolge der anders gearteten sachlichen Verhältnisse nicht notwendig hatten." Weiter heißt es (ebenda S. 29 u. 30): „Dennoch übersah die Polemik, welche sich mit steigender Kraft gegen dies Verfahren richtete, (Treurabatt und Exklusivverkehr) die innere Berechtigung der Organisation in der Fertigindustrie und die sachliche Not-

Diese Ausführungen zeigen recht deutlich, welche Bedeutung dem Treurabatt in Anbetracht der besonders gelagerten Verhältnisse und Möglichkeiten, zu einer Marktregelung zu gelangen, in der Textilveredelungsindustrie beizumessen ist. Nun ist allerdings die Wirkung des Treurabatts für die Verbände der Ausrüstungindustrie nicht schlechthin feststellbar. Im einzelnen Kartell mögen besondere Faktoren hinzukommen, welche die Bedeutung des Treurabattes erhöhen und seine Wirkung potenzieren.

Die Frage der Bedeutung des Treurabatts ist in erster Linie mit der Frage der Höhe desselben verbunden. Je höher der Treurabatt ist, umso größer ist naturgemäß sein Schutz. Für den Kunden ist es ein einfaches Rechenexempel, ob er seine Waren beim Außenseiter ausrüsten lassen soll oder beim Verband. Ist das Außenseiterangebot im allgemeinen niedriger als der Listenpreis abzüglich Treurabatt, dann wird der Kunde seine Aufträge dem Außenseiter zuweisen. Ist der Treurabatt sehr hoch festgesetzt, so wird dadurch das Aufkommen neuer Werke in hohem Grade erschwert, ja sogar ganz unterbunden werden.

Die Entscheidung wird aber zugunsten des Kartells ausfallen, wenn der Kunde auf Spezialitäten angewiesen ist, die nur von Verbandsmitgliedern ausgeführt werden. In diesem Falle wird der Kunde trotz des höheren Preises seine Aufträge dem Kartell zuweisen müssen, weil eben diese Spezialitäten wiederum von seinen Abnehmern verlangt werden. Hierzu führt v. Beckerath aus[1]): „Der Schutz der Kartelle, den sie durch Abschluß von Exklusivverträgen mit Verbänden und Lieferern, Treurabatte usw. sich sichern, gewinnt hier eine ganz besondere diesen Industriegruppen der differenzierten Qualitäts- und Fertigwarenherstellung eigentümliche Bedeutung. Dies beruht darauf, daß unter der solidarisch zusammenstehenden Vielheit der kartellierten Unternehmen gerade infolge der Differenziertheit der Industrie (Spezialisation) sich eine große Anzahl solcher finden, welche zu erstklassiger Herstellung gewisser Waren allein befähigt sind und darin durch Außenseiter nicht ohne weiteres zu ersetzen sind. So muß der Abnehmer sich für das Kartell entscheiden, wenn ihm die Wahl gestellt wird zwischen dem ausschließlichen Verkehr mit den Mitgliedern des

---

wendigkeit, diese Organisationen mit jenen Mitteln des Kartellzwanges und Außenseiterschutzes aufrecht zu erhalten .... Es ist nicht angängig, die industrielle Organisation nur in den Formen zu entwickeln, welche der Schwerindustrie gemäß sind, ohne zugleich auch der differenzierten Fertigindustrie den Spielraum zur Organisation nach der ihr immanenten Richtung zu lassen."

[1]) v. Beckerath, Zwangskartellierung ... S. 29. Derſ., Kartelle der deutschen Seidenwebereiindustrie, S. 154.

Kartells, das die ganze Fülle verschiedenartiger, durch lange Arbeit erworbene Leistungsfähigkeiten einer großen Industrie umfaßt, und wenigen Außenseitern."

Jeder Verband wird daher danach trachten, möglichst Werke aufzunehmen, welche irgendwelche Spezialtechniken beherrschen, auf die die Kundschaft angewiesen ist. Denn damit ist der Kunde gezwungen, auch seine anderen Aufträge in Verbandsartikeln nur den Verbandsmitgliedern zuzuweisen.

Eine Erweiterung der eigentlichen Bedeutung des Treurabatts ist außerdem darin zu erblicken, daß der Kunde verpflichtet ist, nicht nur seine gesamten Aufträge in einem bestimmten Artikel oder einer bestimmten Veredelungsart den Mitgliedern eines Verbandes zu überweisen, sondern auch alle übrigen Gegenstände, soweit sie nicht gleichartig oder artverwandt sind. Daher erklärt das Kartellgericht eine Treuverpflichtungsklausel nur dann für zulässig, wenn sich die Verpflichtung zur ausschließlichen Auftragsüberweisung auf Gegenstände und Veredelungsverrichtungen beschränkt, die denen, für welche jeweils der Treurabatt gewährt wird, gleich oder artverwandt sind.

Die Wirkung des Treurabatts kann ferner dadurch erhöht werden, daß der Kunde auf Grund der Treurabattklausel verpflichtet ist, nicht nur seine sämtlichen Aufträge, sondern seinen gesamten Bedarf den Verbandsmitgliedern zuzuweisen. Diese Bestimmung richtet sich vor allem gegen die Betriebsveredler. Ist der Verbandspreis zu hoch festgesetzt, dann gliedern sich die Spinner oder Weber eine eigene Ausrüstungsanstalt an, in der sie ihre Waren selbst veredeln. In diesem Fall werden den Verbandsmitgliedern nur diejenigen Aufträge zugewiesen, die nicht im eigenen Betrieb ausgerüstet werden können. Um dies zu verhindern, wird die Fassung des Treurabatts entsprechend geändert und die Zuweisung des gesamten *Bedarfes* verlangt.

Dies bedeutet allerdings eine Ueberspannung der Organisationsmittel des Verbandes. Kestner-Lehnich führen daher hierzu aus[1]): „Selbst wenn man den schwierigen Verhältnissen der Textilveredelungsindustrie Rechnung zu tragen bemüht ist, so wird man doch zugeben müssen, daß mit einer Ausdehnung des Treurabatts auf den gesamten Bedarf der Organisationskampf eine Ausdehnung gewinnt, die schwere Nachteile für den technischen Fortschritt und die wirtschaftliche Entwicklung der Textilindustrie mit sich bringen kann. Durch die Verhinderung der Angliederung eigener Veredelungsanstalten wird der vertikale Ausbau der Betriebe unterbunden. Während die Textilveredelungsindustrie ihre Rentabilität durch Erfassung des gesamten Bedarfs erhöhen will und

[1]) Kestner-Lehnich, a. a. O. S. 104.

sich zur Erreichung dieses Zieles organisationspolitischer Maßnahmen bedient, versucht sie die Rationalisierungsbestrebungen ihrer Auftraggeber mit Mitteln des Kartellzwanges zu verhindern."

Daß schließlich die Auftraggeber selbst die eben dargestellte Aenderung der Treurabattklausel als eine Ueberspannung der Kartellmacht ansehen, geht aus den Verhandlungen vor dem Enquete-Ausschuß hervor[1]). Allerdings wurde dort festgestellt, daß sich diese Aenderung praktisch nicht ausgewirkt hat, da es immer zu einer gütlichen Einigung zwischen den beiden Parteien kam.

Eine unbillige Härte kann außerdem darin liegen, daß ein Kunde den gesamten Treurabatt eines ganzen Jahres zurückzuvergüten hat, nur weil er einen einzigen Auftrag einem Außenseiter überwiesen hat. So besteht die Möglichkeit, daß die Schwere des Vergehens in gar keinem Verhältnis steht zu der Strafe, als die sich die Rückvergütung des Treurabatts auswirkt. In diesem Falle steht dem Kunden allerdings das Recht aus § 343 BGB zu, also das Recht, auf Antrag des Schuldners die verwirkte Strafe auf einen angemessenen Betrag herabzusetzen.[2])

Von Bedeutung ist ferner die Betrachtung, ob die Listenpreise die für Einzelaufträge angemessenen Preise darstellen oder ob darin Zuschläge enthalten sind, die zur Durchführung des Organisationskampfes dienen sollen. Der Sinn eines Treurabatts ist aber dadurch gewahrt, daß die Listenpreise die angemessenen Preise ergeben und der Treurabatt die Gegenleistung des Verbandes für die vom Kunden erwiesene Treue darstellt. Ist dagegen der Listenpreis der angemessene Preis plus Treurabatt, so liegt eine Preisübersetzung gegenüber allen denjenigen Kunden vor, die keine Treuverpflichtung eingegangen sind. In diesem Fall stellt der Treurabatt einen überhöhten Gewinn dar. Diejenigen Kunden, die eine Treuverpflichtung eingegangen sind, erhalten selbst dann nicht das Aequivalent ihrer Treue, wenn sie den Abzug vom Listenpreis vornehmen. Dies erhalten sie erst dann, wenn der Listenpreis den angemessenen Preis darstellt und sie davon den Abzug vornehmen dürfen.

Diese Ausführungen zeigen deutlich, welche Vielheit von Kombinationen durch eine bestimmte Fassung des Treurabatts gegeben ist, welche Bedeutung dem Treurabatt für die Kartelle der Textilveredelungsindustrie im allgemeinen beizumessen ist sowohl im Interesse der Rentabilität als auch der technischen Leistungsfähigkeit der Veredelungs-

---

[1]) Enquete-Ausschuß, Textilindustrie B, S. 49/50.

[2]) Dieser § 343 BGB wurde erst nach Erstattung des Gutachtens des Kartell-Gerichts aufgenommen.

anstalten[1]), und wie seine Wirkung noch von Fall zu Fall potenziert werden kann.

Durch die Bildung der Konditionen- und Preiskartelle ist in der Ausrüstungsindustrie die Konkurrenz hinsichtlich der Konditionen und Preise ausgeschaltet. Es bleibt somit für die Textilveredelungsindustrie nur die Möglichkeit des Wettbewerbs durch Qualität bestehen.

[1]) Es seien hierzu die Erklärungen eines Seidenfabrikanten vor dem Enquete-Ausschuß erwähnt (Textilindustrie B, S. 48, 49): „Nach meiner Ueberzeugung wäre es denjenigen Verbänden der Veredelungsindustrie, die mir als Abnehmer näher bekannt sind, ohne Treurabatt nicht möglich gewesen, ihre auf einheitliche Preisfestsetzung gerichteten Ziele, die ich bejahe, zu erreichen. Die Textilveredelungsindustrie wäre auch nicht zur technischen Leistungsfähigkeit gelangt, wenn sie sich seiner Zeit nicht kartelliert hätte. Die Kartellierung wäre aber ohne den Treurabatt nicht durchzuführen gewesen. . . Die Verhältnisse vor der Kartellierung waren so, daß, wenn sie länger angedauert hätten, die Leistungsfähigkeit nicht nur der Veredelungsindustrie, sondern auch ihrer Abnehmer, die auf dem Weltmarkt konkurrenzfähig sein müssen, darunter gelitten haben würde."

Literaturverzeichnis.

Ausschuß zur Untersuchung der Erzeugungs- und Absatzbedingungen der deutschen Wirtschaft (Enquete-Ausschuß, erster Unterausschuß, 3. Arbeitsgruppe, 2. Teil, 3. Abschnitt, Textilindustrie A, Berlin 1929; 4. Abschnitt, Textilindustrie B, Berlin 1930.

v. Beckerath, H., Die Kartelle der deutschen Seidenwebereiindustrie. Karlsruhe 1911.

" Kräfte, Ziele und Gestaltung in der deutschen Industriewirtschaft, 2. Aufl. Jena 1924.

" Industrielle Kartellprobleme der Gegenwart. Berlin 1926.

" Der Inhaltswandel des Kartellbegriffs und seine wirtschaftspolitischen Folgen (Wirtschaftsdienst 1927 Heft 30).

" Reparationsagent und deutsche Wirtschaftspolitik, Bonn 1928.

" Zwangskartellierung oder freie Organisation der Industrie, Stuttgart 1918.

Bericht über die Wirkung der Verordnung vom 2. November 1923 und die bisherige Tätigkeit des Kartellgerichts. Reichstagsdrucksachen Nr. 3060, 3. Wahlperiode 1924—27.

Blum, Arno, Kartellsperren (Kartellrundschau Heft 3 Jahrg. 28) 1930.

Bücher, Ueber das Gesetz der Massenproduktion. Ztschr. f. d. gesamte Staatswissenschaft, 1910 S. 429 ff.

Cassel, G., Neuere monopolistische Tendenzen in Industrie und Handel, Berlin 1927.

Claren, C., Denkschrift für den Ausschuß zur Untersuchung der Erzeugungs- und Absatzbedingungen der deutschen Wirtschaft über die Verbände der deutschen Textilveredelungsindustrie, Berlin 1927.

" Der zollfreie Veredelungsverkehr mit dem Auslande, Berlin 1927.

Committee on Industry and Trade. Survey of Textile Industries. Cotton, Wool, Artificial Silk. London 1928.

Enquete über das Kartellwesen Deutschlands, Kartellrundschau 1903 Heft 1.

Flechtheim, Die rechtliche Organisation der Kartelle, 2. Aufl. Mannheim 1923.

Friedländer, H., Das Kartellaufsichtsgesetz. Berlin 1924.

" Konzernrecht, Mannheim 1927.

Frowein, A., Kartelle und amtliche Kartellpolitik, Industrie- und Handelszeitung, Nr. 205 vom 3. September 1926.

Göcke, Ludwig, Die deutsche Textilveredelungsindustrie. Diss. Münster 1925.

Grunzel, Ueber Kartelle, Leipzig 1902.

Hagemann, Werner, Textilwirtschaft, Breslau 1928.

Haußmann-Hollaender, Kartellverordnung, München 1925.

Herle-Metzner, Aufgaben und Tätigkeit der Kartelle in der Gegenwart. Berlin 1925.

Herle, J., Der Individualismus in der modernen Industriewirtschaft. Der Deutsche Volkswirt, Heft 48, 2. Jahrg.

Hünlich, Richard, Was der Kaufmann von der Textiltechnik wissen muß. Verlag des Konfektionär, 6. Aufl. Berlin.

Isay, R., Studien im privaten und öffentlichen Kartellrecht, Mannheim 1922.

Isay-Tschierschky, Kartellverordnung, Mannheim 1925.

Kartellgerichtsurteile und -gutachten. Sammlung des Reichsverbandes der deutschen Industrie.

Kartell-Rundschau, Jahrg. 1—28.

Kestner-Lehnich, Der Organisationszwang 2. Aufl. Berlin 1927.

Keynes, J. M., Das Ende des Laissez-Faire. München 1926.

Kind, W., Textilindustrie III, Wäscherei, Bleicherei, Färberei, Berlin.

Kleinwächter, Die Kartelle, Innsbruck 1883.

Klotzbach, Der Roheisenverband, Düsseldorf 1926.

Lehnich, O., Der Rechtsschutz gegen Maßnahmen des Kartellzwanges durch die Gesetzgebung und Rechtsprechung in Deutschland, England und Amerika, Kartellrundschau 1927 Heft 1 und 2.

Lehnich, O., Kartelle und Staat, Berlin 1928.

" Gutachten für den 35. Deutschen Juristentag in Salzburg, in: Verhandlungen des 35. Deutschen Juristentages, 1. Bd. I. Lieferung, Berlin und Leipzig 1928.

Liefmann, Robert, Kartelle, Konzerne und Trusts, 7. Aufl. Stuttgart 1927.

Lucae, Gustav, Außenseiter von Kartellen, Berlin 1929.

Lucas, G., Kartelle und Rechtsordnung, Ztschr. f. d. gesamte Staatswissenschaft, 80. Jahrg. 1925/26, Heft 3.

Mannstaedt, Ursachen und Ziele des Zusammenschlusses im Gewerbe, unter besonderer Berücksichtigung der Kartelle und Trusts. Jena 1916.

Metzner, Kartelle und Kartellpolitik, Berlin 1926.

Müllensiefen, H., Kartelle als Produktionsforderer, Berlin 1926.

Müller-Oerlinghausen, Rationalisierung der Textilwirtschaft und die Bedeutung der Rationalisierung für das deutsche Wirtschaftsleben, hrsg. von der Industrie- und Handelskammmer, Berlin 1928.

Nipperdey, H. C., Kontrahierungszwang und diktierter Vertrag, Schriften des Instituts für Wirtschaftsrecht, Heft 1, Jena 1920.

Petri, Industrielle Kartellpreise und betriebliche Kosten, Düsseldorf 1926.

Pinner, Felix, Kartellreform, Berliner Tageblatt von 18. und 21. August 1928.

Reichert, J. W., Die festländische Rohstahlgemeinschaft, Weltwirtschaftliches Archiv 1927 Heft 2.

Schäffer, Kartelle und Konzerne, in: Strukturwandlungen der deutschen Volkswirtschaft, hrsg. von B. Harms, Berlin 1928.

Schieß, Jakob, Die Kartelle in der schweizerischen Veredelungsindustrie. Diss. Weinfelden 1922.

Schröter, Kurt, Der Rücktritt vom Kartell.

Simons, Stellung und Praxis der Sondergerichte, insbesondere des Kartellgerichts, in: Berichte der Kartellstelle des Reichsverbandes der deutschen Industrie, Nr. 35 vom Oktober 1929.

Troeltsch, Volkswirtschaftliche Betrachtungen über die Mode. Marburg 1912.

Tschierschky, S., Zur Reform der Industriekartelle, Berlin 1921.

" Das Problem der staatlichen Kartellaufsicht, Mannheim 1923.

" Die Bedeutung von Privatinteresse, Gesamtwirtschaft und Gemeinwohl bei der Beurteilung von Kündigungen auf Grund des § 8 der Kartellverordnung, Kartellrundschau 1925 Heft 10.

Tschierschky, S., Zeitgemäße Kartellprobleme, Berlin 1926.

" Kartellorganisation, Berlin 1928.

" Kartellpolitik, Berlin 1930.

Uebe, Die Kartelle in der deutschen Textilveredelungsindustrie, Diss. Königsberg 1923.

Weber, Alfred, Industrielle Standortslehre (Allgemeine und kapitalistische Theorie des Standorts), in: Grundriß der Sozialökonomie, 6. Abteilung, Tübingen 1914.

Wiedenfeld, Das Persönliche im modernen Unternehmertum, München 1920.

" Kartelle und Konzerne, Berlin 1927.

" Gewerbepolitik, Berlin 1927.

Wolf, Franz, Rund um die Textilindustrie, Sonderabdruck der Frankfurter Zeitung, 1929.

Uebersicht über den Gesamtverband der deutschen Textilveredelungsindustrie, EV, seine Einzelverbände und ihre Mitglieder vom 1. Januar 1927.

Zeitschriften und Zeitungen.

Der Deutsche Volkswirt.
Die Textilwoche.
Kartellrundschau.
Der Konfektionär.
Leipziger Wochenschrift für Textilindustrie.
Magazin der Wirtschaft.
Textilzeitung.
Wirtschaftsdienst.
Wirtschaftskurve.
Zeitschrift für die gesamte Textilindustrie.

Berliner Tageblatt.
Deutsche Allgemeine Zeitung.
Deutsche Bergwerkszeitung.
Frankfurter Zeitung.
Münchner Neueste Nachrichten.